COMERCIO Y MERCADOS EN AMÉRICA LATINA COLONIAL

Pedro Pérez Herrero

COLECCIONES
MAPFRE

1492

Las posturas nacionalistas de los distintos países iberoamericanos potenciaron, con el fin de justificar históricamente las nuevas naciones surgidas a comienzos del siglo XIX, un estudio fragmentado de la realidad colonial. No daban la importancia debida al hecho de que antes de la construcción de esas naciones existió una mayor y compleja interrelación de los espacios. Es decir, no se pueden comprender las dinámicas económicas coloniales desde la perspectiva de los rígidos marcos nacionalistas. Sin embargo, entre las diferentes regiones americanas, de forma legal en unas épocas e ilegalmente en otras, existieron importantes flujos migratorios y comerciales, que produjeron una compleja interrelación espacial. En la época del reformismo borbónico, al potenciarse la orientación externa del continente, se rompe la integración económica alcanzada en épocas precedentes, lo que hizo imposible el sueño unificador de Bolívar. Pedro Pérez Herrero, en un enfoque general por cortes cronológicos, estudia la integración de los mercados internos de la América Hispánica colonial y sus relaciones con el exterior.

Pedro Pérez Herrero (Madrid, 1954). Doctor en Historia de América. Profesor titular Universidad Complutense de Madrid. Obras: *Tres aspectos de la presencia española en México durante el Porfiriato. Relaciones económicas, comerciantes y población* (1981, en colaboración), *Porfirio Díaz* (1987), *Plata y libranzas. La articulación comercial del México borbónico* (1988).

Colección Realidades Americanas

COMERCIO Y MERCADOS
EN AMÉRICA LATINA COLONIAL

Director coordinador: José Andrés-Gallego
Diseño de cubierta: José Crespo

Paseo de Recoletos, 25 - 28004 Madrid
ISBN: 84-7100-289-2 (rústica)
ISBN: 84-7100-290-6 (cartoné)
Depósito legal: M. 12761-1992
Impreso en los talleres de Mateu Cromo Artes Gráficas, S. A.
Carretera de Pinto a Fuenlabrada, s/n, Km. 20,800 (Madrid)
Impreso en España-Printed in Spain

PEDRO PÉREZ HERRERO

COMERCIO Y MERCADOS EN AMÉRICA LATINA COLONIAL



A Carmen, Cecilia y Jorge,
por orden de altura.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

Es de sobra conocida la carencia casi crónica de estudios sobre el comercio interno e interregional latinoamericano, así como la existencia de una gran cantidad de trabajos generales sobre los intercambios externos. Esta orientación de las investigaciones no ha sido en absoluto casual, sino motivada directamente por la interrelación de diferentes planteamientos ideológicos.

Partiendo de la teoría de la dependencia unos o de posturas colonialistas otros, todos han coincidido en primar las conexiones externas de los espacios americanos, relegando a un segundo plano el estudio de las relaciones comerciales internas o interregionales. Los primeros consideraron estos territorios como economías de enclave, productoras de materias primas baratas para la exportación y mercados de consumo de las manufacturas elaboradas en los lugares considerados centrales de la «economía mundo», según la terminología más aceptada de los análisis centro-periferia. Los segundos, la mayoría de ellos de tradición europeísta y a veces no conscientes de su postura colonialista, se han acercado al problema americano sólo como algo estrictamente necesario para comprender el desarrollo histórico de sus países de origen, por lo que su interés se ha centrado en el entendimiento de cómo los mercados americanos estimularon o retrasaron el crecimiento o desarrollo de la economía europea o de cada país e incluso región en particular. El problema es que la historiografía latinoamericanista no ha reproducido con igual intensidad los mismos puntos de vista desde la perspectiva americana, por lo que comparativamente existe un vacío explicativo con respecto al entendimiento de cómo las variaciones en los impulsos del sistema mundial afectaron

a la estructura productiva americana y sus circuitos intra e interregionales.

A su vez, las posturas nacionalistas de los distintos países latinoamericanos potenciaron, con el fin de justificar históricamente las nuevas naciones surgidas a comienzos del siglo XIX, un estudio fragmentado de la realidad latinoamericana colonial, olvidando, o mejor dicho, no dando la importancia debida al hecho de que antes de la construcción de estas territorialidades existió una mayor y compleja interrelación de los espacios, que hizo que no se diera una correspondencia exacta de los límites de los respectivos mercados regionales coloniales con los políticos de las nuevas naciones. Dicho de otro modo, no se pueden comprender las dinámicas económicas coloniales desde la perspectiva de los rígidos marcos nacionalistas.

Los seguidores de las concepciones del dualismo plantearon una división tajante entre los sectores atrasados indígenas y los modernos y capitalistas europeos, considerando que la expansión de los segundos, en tanto que focos impulsores de la modernización, fueron absorbiendo en el proceso, y por tanto modernizando, a los primeros. Desde dicho punto de vista, no es casual tampoco que se haya puesto el acento en el estudio de cómo los sectores más avanzados de la economía colonial fueron impulsando la mercantilización de las economías indígenas, consideradas como naturales, de autoconsumo o aisladas, que aparecían en el horizonte comprensivo del historiador únicamente cuando entraban en contacto directo con los focos de la colonización europea.

En consecuencia, partiendo de puntos de vista específicos, ha sido común dibujar un continente dividido en diferentes mercados nacionales, volcado cada uno hacia el exterior, en el que los focos de la colonización se fueron extendiendo y reproduciendo en sus interiores sobre los espacios «vacíos» ocupados por los indígenas, como si se tratara de potentes motores de modernización. Los espacios se aislaban entre sí, quedando conectados con el comercio exterior a los mercados internacionales. Se contaban con precisión los volúmenes, cantidades y precios de las mercancías que iban y venían por el Atlántico o el Pacífico, siendo los puertos importadores-exportadores americanos el final del recorrido de las importaciones y el comienzo de las exportaciones. Era lógico que el comercio interno, explicativo de las complejas relaciones entre los sectores de la colonización y el mundo indígena o

los circuitos interregionales, no apareciera entre los intereses e interrogantes de unos y otros.

Sin embargo, estas visiones han comenzado a cambiar recientemente, poniéndose de relieve que no son más que parte de una realidad, al subrayar que entre las diferentes regiones americanas, de forma legal en unas épocas o ilegalmente en otras, existieron importantes flujos migratorios y comerciales que produjeron una compleja interrelación espacial. Se ha podido comprobar que fue en la época del reformismo borbónico cuando, al potenciarse la orientación externa del continente, se rompió la parcial interrelación espacial e integración económica alcanzada en épocas precedentes, lo que hizo imposible realizar los sueños unificadores de Bolívar. En definitiva, si es correcta una visión del continente americano volcada hacia el exterior a partir de finales del siglo XVIII, ésta no debe hacerse general para períodos anteriores. Este libro se propone, entre otras cosas, conocer estas formas de integración y sus transformaciones temporales.

Otra de sus pretensiones es avanzar en la reflexión de los principios organizativos internos que fueron definiendo los espacios americanos, cuestión sobre la que existe una mínima bibliografía. Si partimos de la consideración de que los espacios latinoamericanos se relacionaron tanto con el exterior como entre sí en época colonial, parece evidente que debemos estudiar su dinámica tanto desde la perspectiva de las coyunturas internas (producción, consumo), cuanto de las variables externas (comercio exterior, política metropolitana). Hay que recordar también que para comprender los flujos comerciales internos y no sólo describir sus variaciones cuantitativas, se ha de partir del entendimiento de la sociedad en su conjunto, por lo que parece evidente que hay que estudiar las transformaciones en la organización de la producción a la vez que sus conexiones con las formas de la organización del poder y sus institucionalizaciones. En definitiva, no podemos explicar las variaciones del comercio interno únicamente reproduciendo cifras, sino que debemos partir de la interrelación de los aspectos económicos, políticos, sociales e ideológicos internos y externos. Por ello, se ha preferido reducir las referencias cuantitativas para ampliar comparativamente las disquisiciones conceptuales y teóricas, aprovechando para revisar las hipótesis de investigación existentes y plantear nuevas alternativas en el caso de que éstas no parezcan adecuadas.

Puesto que el fin del presente trabajo es comprender las variaciones en la estructura espacial económica de América Latina colonial, y por tanto la integración de sus mercados internos y sus relaciones con el exterior, se ha creído conveniente realizar un enfoque general por cortes cronológicos, donde se ponga de manifiesto el entrecruzamiento, complementariedad o paralelismo de las diferentes regiones entre sí, aspecto que perderíamos haciendo una descripción basada en la historia aislada de cada región en particular. La evolución en las transformaciones de esta trama y la integración de las diferentes regiones entre sí han sido las preguntas que han servido de base para la construcción del esquema central de la investigación. Se ha querido ver el movimiento general del conjunto antes que realizar una simple agregación de casos regionales.

En cada corte cronológico y después de realizar algunas apreciaciones conceptuales, se ha centrado el ánalisis en la evolución de las grandes áreas: Mesoamérica, Centroamérica, Antillas y Circumcaribe, mundo andino y Brasil. Hay que subrayar que las regiones, como entes vivos y por tanto con límites cambiantes, van ampliando o recortando sus fronteras en función de las circunstancias, por lo que no se pueden fijar de manera invariable. Si hemos señalado cortes cronológicos, ha sido con la intención metodológica de establecer un marco temporal de referencia en el que comprender el funcionamiento de cada región en particular. Estos cortes no se consideran, por tanto, como períodos rígidos, acabados y completos, sino que han sido ideados para permitir entender entre unas fechas dadas la vida y el movimiento de cada una de las partes integrantes del sistema. Es evidente que en unos casos la sociedad de la conquista se perpetuó durante más tiempo, que en otros el crecimiento borbónico se dio con anterioridad o que en otros cuantos los procesos de autonomización de mediados del siglo XVII fueron más reducidos. Sin embargo, lo que nos ha importado ha sido poner de relieve cómo en un momento dado cada una de las piezas se relacionó con el resto y de qué forma recibió o creó una serie de impulsos.

Con fines de claridad expositiva hemos construido cuatro grandes períodos. En el primero se estudian los cambios establecidos por la conquista en las territorialidades indígenas, por lo que lo delimitamos cronológicamente entre los años anteriores a la misma, que nos permiten describir cómo funcionaban las sociedades en dicho tiempo, y

el fin de la conquista territorial del continente por las armas. Si hemos seleccionado las fechas de 1480 como comienzo y 1550 como final del período, ha sido con el objeto de marcar dos momentos simbólicos parteaguas, alrededor de los cuales se establecieron, años antes y años después, una serie de cambios estructurales importantes.

En el segundo corte se narran las transformaciones internas regionales y las consecuentes variaciones en sus interconexiones debidas a los impulsos de la colonización. Se ha seleccionado la fecha de 1550 como principio por considerar que, alrededor de la misma y con ligeras variaciones regionales, se dieron cambios importantes, como fueron el comienzo de la producción minera, el proceso de urbanización, el derrumbe demográfico indígena, el establecimiento del sistema de comunicación externo con la metrópoli, la monetización de su economía y el establecimiento del sistema fiscal colonial. El final del período se ha señalado alrededor de la década de 1630, ya que a partir de entonces se dio una reducción en la intensidad o cambio de signo de las susodichas variables, con el consiguiente reequilibrio de los flujos mercantiles internos e interregionales.

Los límites del tercer corte son algo más problemáticos, pues si la fecha inicial no plantea muchas dudas, como acabamos de comprobar, la de término que hemos fijado, alrededor de la década de 1720, no se ajusta con claridad a todas las regiones, ya que unas iniciaron el «despegue» borbónico dieciochesco antes, como fue el caso, por ejemplo, de Brasil y Nueva España, mientras que otras lo hicieron con posterioridad, como fue el caso de Perú. Si se ha escogido la fecha de 1720 ha sido precisamente por buscar un punto intermedio entre unas y otras experiencias regionales. Durante este período se puede comprobar cómo, desde la óptica americana, la disminución de los intercambios con el exterior, considerada como de «crisis» desde la perspectiva europea, significó una intensificación en su integración económica al ocasionarse algo que podría recordar un proceso de sustitución de importación.

El cuarto período se centra en el análisis de los cambios realizados en el siglo XVIII como resultado de la transformación de las variables económicas internas (crecimiento demográfico) y externas (aumento de la demanda de productos coloniales por los mercados europeos), así como políticas (recentralización borbónica), poniendo de relieve el proceso de orientación hacia afuera de las economías americanas, que

llevó a la disminución y en algunos casos rompimiento de los canales comerciales interamericanos. Si los cambios políticos y externos fueron, salvando las diferencias, básicamente homogéneos, las transformaciones internas tuvieron comportamientos diferenciados temporalmente, por lo que resulta algo artificial y forzado marcar unas fechas generales fijas. Recordamos que los cortes cronológicos construidos nos sirven de marcos metodológicos que nos facilitan comprender el funcionamiento y cambio de las diferentes piezas regionales en el complejo rompecabezas del conjunto.

El hecho de que en cada corte cronológico cambien las características y los límites físicos regionales (iguales nombres se corresponden con realidades distintas) nos ha impulsado a incluir en el texto una apoyatura gráfica que narre en sus líneas generales los cambios en la evolución regional espacial americana. Se trata, evidentemente, de unas referencias básicas, no de un estudio espacial, que está por realizarse. Asimismo, queremos subrayar que la bibliografía que se incluye es solamente indicativa de las diferentes corrientes historiográficas, ya que un comentario profundo y exahustivo de la misma trascendería de por sí los límites físicos de este volumen.

Finalmente, hay que mencionar que ésta es una obra de reflexión y síntesis de los trabajos realizados al respecto, con miras a ordenar ideas para poder plantear, rectificar o desechar nuevas o viejas hipótesis de trabajo. Se trata de un replanteamiento, no del final de una discusión. Lo que parece evidente, después de este repaso, es que se debe prescindir tanto de la utilización de un único ejemplo regional geográfica y temporalmente definido para explicar el comportamiento del conjunto, como de los modelos explicativos generales, que suelen tener más excepciones de las deseadas por sus constructores. Nuestro objetivo ha sido caminar entre uno y otro extremo.

Agradezco al Center for US-Mexican Studies de la Universidad de California, San Diego, las facilidades brindadas y al Ministerio de Educación y Ciencia español su ayuda económica, que me permitieron disfrutar de unas condiciones inmejorables de trabajo e hicieron posible la redacción completa sin interrupciones de este texto en el otoño de 1990.

San Diego, California, 21 de diciembre de 1990.

I

LAS TRANSFORMACIONES DE LA CONQUISTA (1480-1550)

A menudo, partiendo de una perspectiva occidentalista y postindependentista, se suele iniciar la historia de las relaciones de mercado interamericanas con la narración de los asentamientos europeos en el Nuevo Mundo y partiendo de las fronteras nacionales constituidas a comienzos del siglo XIX. Según esta visión, el continente americano comenzó a unirse a lo que I. Wallestein llamó el sistema del mercado mundial a comienzos del siglo XVI, a través fundamentalmente de la producción de metales preciosos. De esta manera se iría dibujando una geografía de los intercambios compuesta por piezas sueltas entre sí, tan sólo unidas por la coherencia que les daban los contactos con el exterior. Así, los defensores de esta tesis han contemplado el área latinoamericana como un conjunto cultural e histórico uniforme, heredero de las tradiciones culturales hispano-lusas, por encima de las diferentes tradiciones regionales indígenas, que económicamente funcionaba como un mercado desintegrado entre sí, productor de bienes semejantes y por lo tanto no complementarios, y que luchaba por conseguir sus respectivas preeminencias en los mercados internacionales.

Este esquema de trabajo, que procede en buena medida de las tesis dependentistas, que han subrayado el papel del sector externo en la conformación de la historia del continente latinoamericano, tiene que ser revisado, ya que, por un lado, el continente no estaba vacío cuando llegaron las naves de la empresa colombina, existiendo unas dinámicas y unos usos y costumbres que perdurarían por más tiempo del que a menudo se suele recordar; y, por otro, si los contactos con el exterior tuvieron importancia, no hay que olvidar con ello que en el interior de las economías americanas se fueron conformando dinámi-

cas de integración interna importantes y complejas que hay que poner de relieve, superando la visión nacionalista propia de la época postindependentista o la centralizadora característica de los regímenes coloniales, que han ayudado a impedir una comprensión más profunda de las realidades regionales y de los intercambios internos e interamericanos durante la época colonial.

La variada herencia indígena

Es a todas luces innecesario recordar que los conquistadores no construyeron en América Latina una sociedad sobre un vacío poblacional, como es el caso de la América anglosajona en el subcontinente norte, que fue expulsando a las poblaciones indígenas, sino que se asentaron sobre unos usos, hábitos y dinámicas tanto culturales como de consumo preexistentes, que procedían de complejas y antiguas dinámicas sociales. La geografía americana no estaba vacía en 1492, ni se reemplazaría automáticamente por una nueva población. Dicho de otro modo, ni el mundo indígena termina en 1492, ni la sociedad colonial se crea sobre la nada.

Antes de comenzar con la descripción del sustrato indígena, hay que recordar que la territorialidad —la interrelación entre espacio geográfico y cultura— indígena era, y en buena medida es, diferente a la occidental, por lo que se hace difícil traducir las fronteras prehispánicas en las líneas de demarcación de diferenciación nacional. El mundo andino, el área mesoamericana, la América nuclear, etc., no coinciden exactamente con las delimitaciones actuales de las distintas naciones, por lo que si queremos comprender la lógica de aquéllas, debemos variar los límites impuestos por éstas cuando tuvieron que crear su nacionalidad a comienzos del siglo XIX.

Por otro lado, hay que subrayar también que el funcionamiento de los mercados en las sociedades americanas prehispánicas ha venido siendo un tema de discusión en los últimos años. Los substantivistas sostienen que la teoría económica capitalista, basada en conceptos como elección, competencia, ganancia y libre juego entre oferta y demanda, no es aplicable a las sociedades precapitalistas y en particular a las culturas azteca, maya e inca. En consecuencia, autores como J. Murra o D. Kapplan, para Perú y México respectivamente, han desarrolla-

do una teoría para explicar los intercambios, subrayando el papel del Estado, en la que los conceptos de reciprocidad y redistribución tienen capital importancia. E. Hoyt y S. Mintz, por ejemplo, han llegado a decir que no existían mercados en el mundo andino. Por el contrario, los formalistas creen que los conceptos de la teoría económica positiva tienen utilidad para todo aquel que se acerque al estudio de las sociedades americanas prehispánicas. Investigadores como R. Hartmann para el mundo andino y Ch. Gibson para el mesoamericano han enfatizado la importancia de los mercados en las sociedades incaica y azteca respectivamente, subrayando las evidencias del comercio interno.

La discusión aún no se ha cerrado, debido fundamentalmente a la escasez de información, pero todo parece indicar que es bastante posible construir, por encima de las interpretaciones más extremas, otra que en cierta forma combine las dos posturas, ya que se puede comprobar que si bien existían centros mercantiles donde se compraban y vendían multitud de mercancías, como narran las fuentes coloniales, también es verdad que se combinaba con un sistema de intercambio de artículos que no pasaba por el mercado, siendo los conceptos de redistribución y reciprocidad fundamentales. A continuación, por tanto, vamos a presentar la lógica de los intercambios prehispánicos como un sistema en el que se daba la interrelación de la compulsión política (tributo) con las variables económicas de la oferta y la demanda, manifestada en dos niveles muy distintos: el comercio de larga distancia y el local. El peso que cada variable tenía en el equilibrio del conjunto creemos que debe ser el punto de arranque de las próximas investigaciones.

El área mesoamericana

Cuando las huestes comandadas por Hernán Cortés arribaron a las actuales costas de México en 1519, se encontraron con un conjunto de pueblos que los arqueólogos comúnmente denominan Mesoamérica. Desde el Formativo hasta la misma época del contacto con las culturas europeas, y desde los territorios chichimecas del norte, habitados por tribus de cazadores-recolectores, hasta las selvas de bosque tropical lluvioso del sur, donde se había desarrollado la compleja civilización maya, un conjunto de culturas y de escenarios geográficos, como la olmeca en la costa del Golfo, la mixteco-zapoteca en el actual estado



Mapa 1. Culturas indígenas americanas a comienzos del siglo XVI. Fuente: C. L. Lombardi y J. V. Lombardi, *Latin American History. A teaching Atlas*, University of Wisconsin Press, Madison, Wisconsin, 1983, p. 11.

de Guerrero, o la teotihuacana en el altiplano central, habían ido heredando de una época a otra sus tradiciones y sumando sus logros. Los mexica, con los que se encontraron los hombres de Cortés, eran, así, la cristalización del cruzamiento de las tradiciones mesoamericanas.

Pocos años antes del contacto con el mundo occidental, una confederación de mexicas, tepanecas y acolhúas —la Triple Alianza—, dominada finalmente por los primeros, se extendía desde la costa del Golfo, al norte de la actual ciudad de Veracruz y la ciudad de México-Tenochtitlan, hasta el estado de Guerrero, sobre el Pacífico, pasando por los estados de Hidalgo y México y el istmo de Tehuantepec, y dando cabida a una concentración de población importante, que ha sido calculada entre doce y veinticinco millones. En este amplio territorio, tan sólo el señorío de Tlaxcala disfrutaba de un régimen autonómico. En la actual frontera entre Guatemala y México, y sobre la costa del Pacífico, se encontraba la provincia azteca de Xoconusco, rodeada de territorio hostil.

Las redes de intercambio de la Triple Alianza iban desde la zona central del actual México hasta la frontera con los actuales territorios de Costa Rica y Panamá, un amplio espacio surcado permanentemente por comerciantes en todas las direcciones. La que podríamos denominar capital de esta confederación, la gran ciudad de México-Tenochtitlan, estaba habitada por los culhúa-mexica, llamados comúnmente aztecas. Contaba con infinidad de productos lacustres, pero carecía de otros vitales como el algodón, los tintes, ciertos minerales y algunos más, por lo que comenzó a establecerse un fluido y constante intercambio entre los pueblos que habitaban los territorios ribereños del gran lago de Tenochtitlan.

Los mayas ocuparon el área que se extiende desde el río Grijalva, en el actual estado de Tabasco (México), hasta El Salvador, pasando por Guatemala, Honduras Británica y los Estados de Yucatán, Campeche, Quintana Roo y Chiapas de la República Mexicana, pudiéndose diferenciar tres claros conjuntos regionales:

a) La zona norte o de la península de Yucatán, región llana, caliza, de clima seco, con sierra baja (Puuc), carente de ríos pero abundante en *cenotes* (pozos naturales que dejaban al descubierto parcialmente la capa freática), productora de maíz, frijol y algodón, y abundante pesca y sal en el litoral; allí fue donde se desarrolló la cultura maya en el Postclásico.

b) La zona centro o del Petén guatemalteco, de clima cálido y húmedo, lluvias abundantes, densa vegetación tropical, caudalosos ríos (Candelaria, Usumacinta, Grijalba, San Pedro Mártir, Lacanjá, La Pasión, Motagua, Copán, etc.), extensos lagos (Petén Itzá, Yaxá) que forman una verdadera red acuática, productora de maíz, pedernal, obsidiana, quetzal, caza, copal y vainilla; fue el área donde se desarrolló la cultura maya durante el Clásico.

c) Finalmente, la región sur o de los altos de los actuales Guatemala, El Salvador y este del estado de Chiapas (México), de clima templado o frío, productora de maíz, calabaza, frijol, cacao en la costa, obsidiana en la sierra y jade.

A partir del Clásico, la sociedad maya se urbanizó, apareciendo el trabajo especializado, el comercio y la acumulación de riqueza en manos de una minoría (sacerdotes, señores y comerciantes). En el Postclásico, debido al fuerte crecimiento demográfico, se tuvo que recurrir a las importaciones, por lo que se crearon grandes mercados y se desarrollaron las rutas marítimas y terrestres al mismo tiempo que los deseos expansionistas traían consigo los consabidos conflictos bélicos. Por tanto, no es casual comprobar que el comercio está asociado parcialmente a la guerra. A comienzos del siglo XV, cuando se da el contacto con los españoles, una inmensa porción del territorio había abandonado las grandes manifestaciones artísticas del Clásico y vuelto a un tipo de organización campesina de núcleos locales reducidos, pero las prácticas comerciales y las antiguas rutas de intercambio permanecieron.

Siguiendo el esquema conceptual de K. Polanyi (redistribución y canje comercial), P. Carrasco y F. Brendan han descrito el sistema económico de los intercambios como integrado por tres subsistemas: el tributo, el comercio exterior y el tráfico mercantil, cada uno de ellos con su propia organización interna.

El tributo, extraído de las provincias conquistadas mediante la fuerza, consistía tanto en productos elaborados (ropa, trajes y objetos suntuarios) como en materias primas (alimentos, cal, madera y algodón). Como ha puesto de manifiesto J. Broda para el área mexica, cada región tributaba con un producto diferente, de acuerdo a sus propias condiciones ecológicas. Generado por medio del trabajo comunal, llegaba a manos del *tlatoani* (señor) a través de un complejo sistema administrativo, y una vez concentrado, era redistribuido entre los integrantes del cuerpo social: una parte lo empleaba el Estado para su

propio sostenimiento (cuerpo administrativo y religioso, campañas militares); otra se almacenaba para prever los años de escasez (reparto a la población urbana); otra se encomendaba a los *pochteca* para el tráfico exterior; otra se repartía a las personas distinguidas en concepto de dones, que a su vez lo redistribuían en fiestas (compra de prestigio); y otra más era directamente repartida en ceremonias públicas. Los tributarios, a cambio, recibían seguridad física (militar) y religiosa, alimentos en los años de escasez o calamidad (redistribución) e infraestructura (caminos y almacenes).

Por el tráfico exterior, la Triple Alianza adquiría aquellos productos no existentes o escasos en el interior de sus fronteras (plumas, piedras preciosas, cacao, oro, pieles y esclavos), siendo realizado exclusivamente por el gremio de comerciantes, que contaba con privilegios (posesión de tierras en régimen privado) y una posición especial con respecto al Estado. Los mercaderes *(pochteca),* según las descripciones de M. Acosta Saignes, eran en cierto sentido la punta de lanza de la expansión militarista mexica, obteniendo aquellos artículos de lujo codiciados por los nobles, ya que la posición social no se basaba solamente en la posesión de tierras y el número de trabajadores, sino también en el derecho a la obtención de ciertos bienes de lujo indicativos de rango social. Obligados a pagar tributo en especie (mercancías) en vez de en servicio, era una actividad hereditaria, habiendo entre ellos distintos rangos *(pochtecatlaloque, teucunenneque, nahualoztomeca* y *oztomeca),* que indicaban actividades diferentes. Por lo general, exportaban artículos elaborados a cambio de materias primas, ya que la ciudad de México-Tenochtitlan contaba con numerosos artesanos y escasas materias primas (recuérdese que también concentraba éstas a través del tributo). Para el transporte utilizaban fundamentalmente la fuerza humana, en largas caravanas compuestas de *tlamemes* (cargadores) portadores de los *cacaxtles* (armazón que se ponía a la espalda sujetado por una cinta a la frente) o flotas de canoas. Había rutas de canoas, por ejemplo, alrededor del lago Tenochtitlan, o de la bahía de Ascensión, en la costa oriental de Yucatán, hasta el golfo de Honduras, y tal vez otra que circundaba la península. En el Pacífico, la navegación costera era continua. Los precios eran fijados por la política administrativa y es probable que funcionase el trueque. Las ganancias del tráfico eran invertidas por los comerciantes en el patrocinio de ceremonias para ascender en la escala social.

Entre los mayas, al parecer, se distinguían el mercader profesional *(ppolom)* y los viajantes *(ah ppolom yoc),* estando los mercaderes más estrechamente identificados con los dirigentes que entre los mexica. El comercio de larga distancia era, por lo general, administrado por los jefes de los clanes o por agentes de la administración del Estado.

Los puertos de intercambio más importantes eran los siguientes, según la información que recopila A. M. Chapman:

a) En la región del golfo de México había uno en la desembocadura del río Coatzacoalcos; otro en las tierras del interior de Zimatán; otro en la Chontalpa; un cuarto en la desembocadura del río Grijalba, Potonchán; y el quinto y más importante en Xicalango, ubicado en el extremo occidental de la laguna de Términos. Hasta allí llegaban los pochteca del norte con manufacturas y artículos de lujo; de las sierras meridionales y sureñas (zoques, chiapanecos, tzeltales y tzotziles) con piedras preciosas, ámbar y plumas; de Honduras, pasando por Cozumel y Campeche, llegaban canoas con piedras, metales preciosos y plumas. La primera parte del viaje México-Tenochtitlan-Xicalango terminaba en la ciudad de Tochtepec, frontera meridional del imperio (noroeste de la actual ciudad de Oaxaca) y puerta de entrada-salida a la Triple Alianza por el sur. Allí las caravanas se dividían, unas hacia Xicalango y otras hacia Soconusco.

b) En la costa del Pacífico se encontraba Soconusco. Conquistado por los aztecas alrededor de 1486, era productor de cacao y centro receptor de plumas de quetzal, conchas, tinte de xiquilite y algodón de las áreas sureñas.

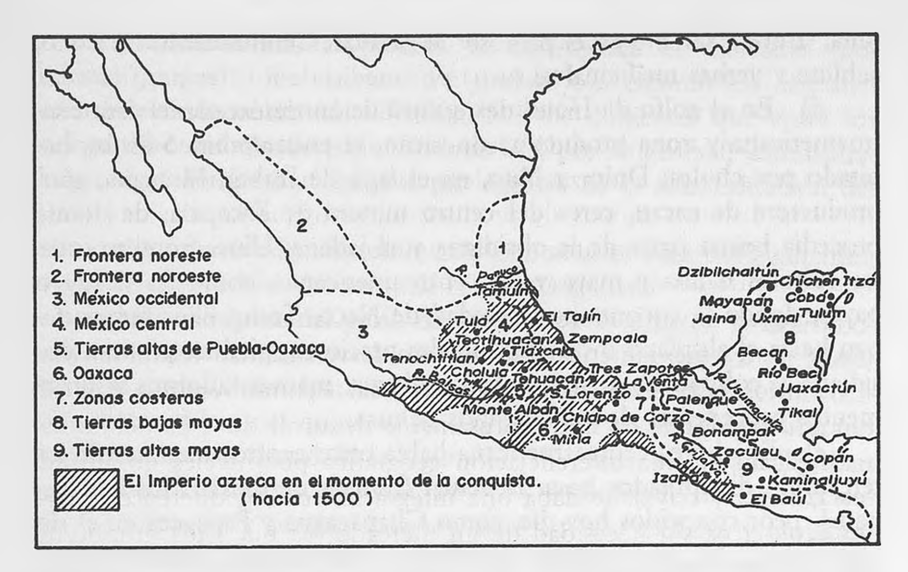
c) En la península de Yucatán, Ecab, Cachi, Cahuacha, Tulum, Chetumal y la isla de Cozumel son descritos en las fuentes como grandes mercados, puntos de intercambio local e importantes nudos comerciales entre el área mexica, la centroamericana, los altos de Guatemala y el complejo isleño antillano, exportando plumas, grana, cera, miel, algodón, henequén, copal, pedernal, pescado, mantas, sal, maíz y frijol, e importando jade, cristal de roca, obsidiana, azofar, cobre, oro, cacao y concha de los altos de la actual Guatemala. En el río Candelaria, en el occidente de la península yucateca, se encontraba Acalán, punto intermedio entre la zona de Xicalango y Honduras, donde llegaban mercancías del Petén (plumería, maderas, henequén, jadeíta, copal, palo de tinte, obsidiana, pedernal, ámbar, cobre, cera, grana, vai-

nilla, frutas, sal y pescado) y de la actual Centroamérica (tabaco, achiote y yerbas medicinales).

d) En el golfo de Honduras, punto de conexión con el área centroamericana y zona productora de cacao, se encontraban Sarstún, habitado por choles; Dulce y Nito, en el lago de Izabal; Motagua, gran productora de cacao, cerca del centro minero de Zacapala, de donde procedía buena parte de la obsidiana y el jade; y Ulúa, frontera entre las culturas nahua y maya y las centroamericanas, como las jicaqueo payas, donde se encontraba la ciudad de Naco. Todos ellos reexportaban hacia el altiplano mexicano metales preciosos, piedras, plumas, obsidiana y colorantes, e importaban esclavos, mantas, adornos y ornamentos procedentes de los artesanos nahuas.

e) En el área centroamericana había otros centros menores de intercambio diseminados hasta la actual frontera de Costa Rica con Panamá, peor conocidos hoy día, como Chapacagua y Papayeca en el río Ulúa, cerca del actual Puerto Trujillo, y Talamanca y Tojar en la región de la actual Costa Rica. Hay evidencias de una ruta terrestre del valle de México hasta Panamá (3.000 km.), y otra ruta marítima desde la desembocadura del río San Juan en Nicaragua hasta el golfo de México, rodeando Yucatán. En la provincia de Veragua (Panamá) vivían exportadores de joyas de oro especializados. También se exportaban plumas de quetzal.

El comercio interno tenía su epicentro en los *tianguis* (mercados internos locales) situados en los centros urbanos y destinados principalmente a la satisfacción de las necesidades locales, donde se concentraba una gran variedad de bienes, pudiendo participar cualquier individuo. Los precios se regulaban muy probablemente por el libre juego de la oferta y la demanda, empleándose como dinero cacao, pequeñas mantas *(quachtli)*, canutos de polvo de oro, hachuelas de cobre y estaño, etc. Según Chapman, la competencia estaba excluida y los precios eran mantenidos por largas temporadas. Realizados periódicamente y bajo la vigilancia de las autoridades del mercado, se iban combinando en un sistema solar rotatorio —organizado en función de un complejo sistema calendárico— para dar servicio a amplias zonas geográficas, cuyos centros, como puso de manifiesto R. Hassig, eran ocupados por ciudades mayores que cumplían la misión de conectar el conjunto del área con el exterior. Lógicamente, desde esta perspectiva, es comprensible deducir que cuanto mayores fueran las concentraciones urbanas



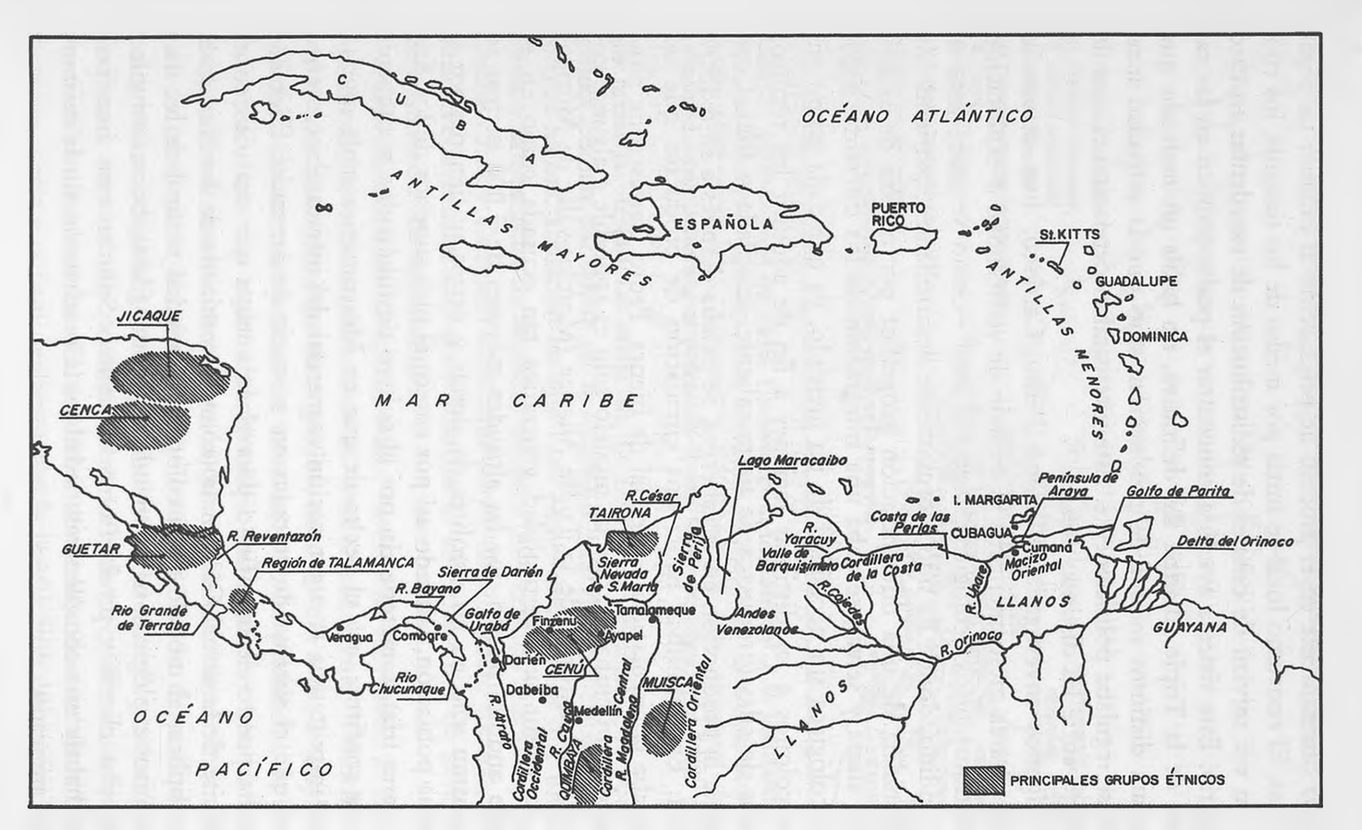
Mapa 2. Mesoamérica en 1519. Fuentes: C. L. Lombardi y J. V. Lombardi, *Latin American History. A teaching Atlas*, University of Wisconsin Press, Madison, Wisconsin, 1983, p. 12.–C. L. Lombardi y J. V. Lombardi, *Latin American History. A teaching Atlas*, University of Wisconsin Press, Madison, Wisconsin, 1983, p. 16

más extensas serían las redes de intercambio internas. Los pochteca mexica podían participar en los tianguis cuando negociaban con sus propios bienes, actuando en este caso como empresarios que unían la oferta y la demanda de regiones alejadas. Los centros religiosos, como Chichén Itzá y Cozumel en el área maya, funcionaban, además, como núcleos comerciales que aprovechaban la concentración de peregrinos para establecer los intercambios.

Los tres sistemas de intercambio, como han subrayado F. Berdan y J. Broda, se relacionaban entre sí entrecruzadamente. Tenochtitlan, por su alta concentración demográfica, necesitó día a día ir ampliando la llegada de materias primas del exterior, pero las provincias de donde procedían éstas no tenían la capacidad de engendrar una demanda comparable de manufacturas, por lo que existía una menor motivación para la producción de excedentes. El tributo, fijado después de una conquista militar, obligó a las provincias a aumentar la producción de los bienes demandados por los centros urbanos, equilibrando las redes de distribución internas. El gobierno controlaba los recursos fundamentales, tierra y trabajo, reglamentaba la producción campesina y par-

ticipaba directamente en el proceso de producción al ordenar las obras públicas. El consumo local se surtía por medio de los tianguis, los cuales a su vez servían de canales de redistribución de excedentes en caso necesario. Este sistema ayudó a concentrar el poder político en las capitales de la Triple Alianza. En definitiva, no había un mercado que articulara distintos modos de producción, sino que la actividad mercantil se regulaba políticamente. Este intercambio determinó el tipo de contacto entre las distintas áreas.

Algunos investigadores, como Pedro Carrasco, han intentado aplicar al área mesoamericana el modelo de verticalidad o explotación de distintos pisos ecológicos, según el cual —como veremos para el caso andino, donde ha sido profusamente desarrollado—, partiendo de la existencia de una diferenciación geográfica por niveles de altitud (costa, sierra y selva), se daba una integración de los diferentes espacios ecológicos sin necesidad de un mercado, ya que cada grupo enviaba colonos a las distintas regiones a fin de adquirir los recursos propios de ellas (productos de tierra caliente, templada o fría). Concentrada la producción en la cabecera, se pasaba después a su redistribución. En definitiva, había una circulación de productos que no implicaba la circulación comercial de bienes. Pedro Carrasco ha puntualizado, sin embargo, que tal modelo sólo es aplicable a algunas zonas de los territorios de la Triple Alianza (Morelos-valle de México) por no existir una verticalidad geográfica tan acusada como en el mundo andino, puesto que las altitudes mayores de 3.000 metros se encuentran sólo en las cumbres de sierras y cerros, y tienen poca o ninguna población, faltando así por entero el piso superior de los Andes (tierra fría), caracterizado por el cultivo de tubérculos y auquénidos. Se confirma, así, el hecho de que en Mesoamérica tenía mucha mayor importancia la organización comercial del intercambio interregional que el sistema de colonias en ausencia de mercado. Elías Zamora ha puesto de manifiesto para el área maya que tan sólo en el occidente de la actual Guatemala (zona denominada de los Altos), se puede aplicar el modelo de la complementariedad vertical de los distintos pisos ecológicos, descubriendo tres zonas (costa, bocacosta y los Altos) con climas y producciones diferentes. Sólo en esta área, por tanto, habría una complementariedad en la producción sin la existencia del mercado.



Mapa 3. Culturas indígenas del área Caribe y circumcaribe en 1492. Fuente: L. Bethell, *The Cambridge History of Latin America*, Cambridge University Press, Cambridge, 1984, vol. I, pp. 38-39.

La región caribe y circumcaribe

El área que comprende lo que los geógrafos han denominado el «Mediterráneo americano», el conjunto de islas mayores y menores antillanas más las áreas litorales que lo circundan, estaba poblada por culturas de diferente complejidad. Las más avanzadas, de base agrícola, estaban ubicadas en las regiones de los actuales norte de Colombia, partes bajas de Panamá y Costa Rica, norte de Venezuela y Grandes Antillas. Las culturas del delta del Orinoco y pequeñas porciones de las islas de Cuba y Santo Domingo eran de carácter periférico, con una organización tribal y basadas en la caza y la recolección. De nivel cultural intermedio eran las Antillas menores, noroeste de Venezuela, llanos venezolanos y norte y oeste del Orinoco. Era un mundo en el que, como han subrayado M. Helms y R. V. Morey, la posición de poder de los sectores dominantes de los cacicazgos se basaba en el control de ciertos recursos escasos y de alto valor, lo cual fomentó el trueque de mercancías y la formalización de una compleja red de intercambios.

En la actual Colombia se encontraban: la cultura muisca (también denominada chibcha por algunos investigadores, aludiendo al tronco lingüístico de procedencia) en las tierras altas de la cordillera Oriental; la tairona, en las costas caribes y en las estribaciones de la sierra de Santa Marta, en el extremo noroeste; la cenú, en las sabanas del norte; y las de menor nivel cultural, como la dabeiba, en el norte de la cordillera Occidental, y Quimbaya en la región del Cauca, existiendo entre ellas otras culturas de menor complejidad.

Los muiscas no formaban una unidad política, sino que eran una reunión de cacicazgos independientes en continua guerra recíproca, con dialectos distintos, aunque con un ligero predominio de los de Bogotá y Tunja, enfrentados a su vez entre sí, con una alta densidad demográfica, habiendo llegado a ser considerados como protoestados y comparables a los señoríos andinos previos a la expansión incaica, por reproducir en parte la estructura tributaria centralizada. Se trataba de un pueblo agrícola (maíz, patata y coca eran los productos básicos), con una estructura de parentesco matrilineal y practicante de la poliginia, que había desarrollado ciertas manufacturas como la alfarería, la industria textil y la orfebrería de oro y tumbaga, obteniendo las materias primas del exterior por no existir dentro de sus fronteras minas de metales preciosos, ni cultivarse el suficiente algodón.

Los contactos comerciales eran constantes y discurrían en todas direcciones. Esmeraldas, textiles y obras de orfebrería muiscas, conchas y sal tairona y cenú, oro y sal quimbaya circulaban por la región en una cruzada red de intercambios, o bien de forma compulsiva en concepto de tributo. Los cacicazgos de menor complejidad exportaban materias primas (algodón, sal) a cambio de manufacturas, o se beneficiaban de su ubicación, como los asentados en la zona entre la región de los altos y la bocacosta, comerciando con los productos tropicales y los de clima templado. Los orfebres muiscas adquirían el oro del río Magdalena a cambio de sus manufacturas. Sus contrapartes dabeibanos, cenús y quimbayas lo recibían de las minas de la zona de Medellín, intercambiándolo por ornamentos de lujo, productos agrícolas, textiles, pescado seco o esclavos. Los centros de intercambio más importantes se ubicaban en las orillas del río Magdalena, en la región de los Yaporoges y en Sorocotá (Vélez), donde se trocaban las mantas muiscas, la sal de Zipaquirá y Nemocón y las esmeraldas de Somondoco.

Por lo general, solían ser contactos mercantiles regidos por relaciones de tipo político e ideológico, pues las mercancías intercambiadas tenían una significación simbólica político-religiosa, siendo utilizadas para legitimar la situación de las élites. Por ejemplo, los *zipa* (caciques) de Bogotá y Tunja recibían mercancías de las áreas dominadas en concepto de tributo (mantas, oro, yuca, coca, pesca y caza), procediendo posteriormente a su redistribución a fin de comprar prestigio, por lo que no discurrían aquellas por los canales comerciales comunes.

Las actuales tierras bajas costarricenses, panameñas y del norte venezolano, más cercanas a las formas de organización social dabeiba y quimbaya, que no contaban con un sistema de irrigación agrícola y basaban su sustento en la pesca y en una agricultura incipiente, participaban también de estos intercambios de larga distancia. La zona del Darién en el golfo de Urabá, por ejemplo, recibía oro de la región de Dabeiba a través del río Atrato; a Comogore, sobre el río Bayamo, llegaban perlas, pescado y oro de la costa del Pacífico, a cambio de textiles, hamacas, sal y esclavos; y Veragua, en el noroeste de Panamá, comerciaba con oro. Las materias primas, tanto de producción interna como llegadas a la zona por intercambio, se exportaban —fundamentalmente el oro— a los orfebres cenús y dabeibas, que las manufacturaban.

Las tierras frías del norte de Venezuela, con una alta densidad demográfica y una agricultura en terrazas irrigadas, exportaban textiles, sal y objetos suntuarios. La tierra templada, con menor densidad demográfica y una estructura político-social más sencilla, se benefició de su ubicación estratégica entre las partes altas de los Andes, la costa y el lago de Maracaibo, constituyéndose en lugar comercial por excelencia. La región del lago Maracaibo, con una economía basada fundamentalmente en la pesca y la caza, recibía manufacturas del altiplano a cambio de materias primas y esclavos.

Las Grandes Antillas, con una concentración demográfica alta (W. Borah y S. Cook han llegado a plantear que la actual isla de Santo Domingo tenía en 1490 cerca de siete millones de habitantes), que había superado en algunas áreas la relación entre población y recursos, estaban ocupadas por los cacicazgos arahuacos de base fundamentalmente agrícola (por el sistema de *conuco* se producían los alimentos básicos como la yuca, además de tabaco y algodón), con una estratificación social compleja practicante de la poliginia, a excepción de culturas marginales poco conocidas, como las de los cazadores-recolectores (*guanahatebeyes*) del occidente de la isla de Cuba. Debido a que entre las élites existía la costumbre de intercambiar presentes para simbolizar el reconocimiento de las alianzas respectivas, existía un activo comercio interisleño. Del continente llegaban, a cambio de tabaco y algodón, piezas labradas de oro y piedras preciosas para ser utilizadas por los grupos de élite como símbolo social, pues aunque en las islas había yacimientos aluviales de oro, no se practicaba la fundición.

En las pequeñas Antillas, con formas de organización tribales y con predominio de la poliginia, fundamentalmente pescadoras y con complemento agrícola de la dieta, la guerra tenía una importancia primordial en la organización social interna, al ser una de las formas más importantes de adquisición de prestigio —captura de guerreros y mano de obra— y el canal de establecimento de relaciones sociales exogámicas —obtención de esposas. Parece ser, por ejemplo, que el idioma masculino era el caribe, mientras que el femenino era el arahuaco, por proceder las mujeres mayoritariamente de dicho grupo. Debido a ello y a la estructura familiar extendida —incluso ubicada en varias islas—, estos pueblos se movían constantemente, dando lugar a un permanente intercambio de mercancías y formas culturales, pues los símbolos de

poder utilizados por los guerreros eran adquiridos en el continente. Ello explica lo avanzado de sus técnicas de navegación.

Las culturas de las regiones de Cumaná, golfo de Paria y delta del Orinoco, constituidas por pescadores y agricultores con formas políticas derivadas de economías bélicas —captura de esclavos— y organizaciones sociales que iban siendo menos complejas conforme se iban extendiendo hacia el golfo de Paria, mantenían contactos comerciales con las tribus caribes y callinago. Las culturas del río Unate, por su ubicación estratégica entre los llanos del interior y la costa noreste de Venezuela, tenían una base comercial importante: pescado, sal de la península de Araya y perlas de Cumaná, Cubagua e isla de Margarita eran intercambiados por maíz, esclavos y objetos de oro del interior.

A su vez, el conjunto cultural circumcaribe se relacionó con las dos tradiciones culturales entre las que se hallaba —la mesoamericana y la andina—, por lo que no es extraño encontrar en los mismos influencias en una y otra dirección. Al parecer, había una interconexión importante entre las culturas del área circumcaribe y del conjunto con el exterior, lo cual no nos debe llevar a pensar que no hubiera tensiones: cuando un grupo por cualquier causa se expandía más allá de sus límites, robando el espacio a su vecino contiguo, se quebraba la armonía integral del conjunto, como fue el caso de las tensiones entre los pueblos caribes, taínos y circumcaribes.

En resumen, el comercio de larga distancia unió en una compleja red a las diferentes culturas y regiones del área caribe y circumcaribe, no sólo respetando, sino incluso potenciando sus diferentes niveles culturales y formas económicas. Las tribus de cazadores-recolectores, los pescadores, los agricultores sedentarios y seminómadas funcionaron en cierto sentido como sociedades complementarias. El pescado de la costa era cambiado por el maíz del interior; el oro y los esclavos circulaban a cambio de manufacturas y objetos de orfebrería, mientras que algodón, cueros, resinas y aceites iban desde los llanos hacia las montañas a cambio de productos de reexportación (sal) y manufacturas (orfebrería y textiles). Los sistemas fluviales del Magdalena, Atrato, Cauca y Orinoco eran nervios fundamentales de conexión. El trueque y las *quiripas* (cuerdas de discos de conchas de caracol usadas como moneda) servían de base para realizar dichos intercambios.

El mundo andino

Cuando llegaron los españoles al mundo andino, a comienzos de los años 30 del siglo XVI, el Tahuantinsuyu no llevaba mucho tiempo bajo la dominación incaica, momento en el cual se había logrado una integración regional que abarcaba desde la actual frontera entre Colombia y Ecuador hasta el río Maule en el Chile central y desde la costa hasta la selva amazónica, incluyendo distintos espacios ecológicos con diferentes culturas y densidades demográficas.

La Sierra (territorios por encima de los 2.000 m.), de clima frío con oscilaciones térmicas de hasta 30° C, no era un espacio uniforme, sino que existía una notable diferencia entre la zona ecuatoriana, la meridional peruana y la boliviana. La primera, limitada al norte por las tierras del intertrópico oriental, con una altura media entre los 2.000 y los 3.000 m. sobre el nivel de mar, servía de frontera septentrional al Tahuantinsuyu. La segunda, la más densamente poblada (cinco o seis millones de habitantes según los últimos cálculos de N.D. Cook), mucho más compleja geográfica y culturalmente, estaba formada por los valles interandinos (Marañón, Huaylas y Mantaro creados por la separación de las cordilleras Oriental y Occidental) y el altiplano del sur peruano y oeste boliviano, donde se encuentra el lago Titicaca, cuya presencia ayuda a suavizar los rigores de la altitud (3.812 m.), haciendo con ello posible el cultivo del maíz. La falta de lluvias hizo que el riego fuera indispensable, por lo que se originó una sofisticada agricultura en andenes, con presencia de un complejo sistema hidráulico y utilización de abonos. La ciudad de Cuzco, a 3.430 m., estaba en la zona límite para el cultivo del maíz. Por encima se encontraban las punas secas y heladas, donde únicamente se cultivaban las múltiples clases de papas, el amaranto, la quinua, el olluco, etc., y se criaban grandes rebaños de auquénidos de los que se obtenía lana, cueros, carne, abono y combustible de sus excrementos, además de su energía como animales de carga. En los valles interandinos se cultivaban, entre otros y aparte del consabido maíz, porotos (frijoles), ají (chile), zapallo (calabaza), maní, batata, achiote, algodón, nopal, añil, pallar y lúcuma.

La Costa, constituida por una faja estrecha entre el mar y las estribaciones de los Andes, de clima seco, condicionada por la corriente marítima fría de Humboldt, que corre de sur a norte, albergaba distintas culturas, ubicadas en los márgenes de los ríos torrenciales que cru-

zan horizontalmente el área, basando su subsistencia en la agricultura y en los ricos recursos marítimos y fluviales, además de dedicarse al cultivo del algodón, tejido con suma habilidad y elaborado colorido por los famosos artesanos de las culturas nazca y paracas.

La Selva, constituida por las *yungas* (valles orientados hacia la Amazonía) situadas entre los 1.000 a los 2.300 m., de clima húmedo, albergaba una agricultura de tipo intertropical. Coca, de gran importancia por su complemento energético y utilización ritual, piñas, yuca, palta (aguacate), guayaba y demás frutas tropicales eran producidas regularmente para la exportación.

Cada región cobijaba pueblos distintos, con idiomas e identidades diferentes. El Cuzco, residencia del Inca, centro político, militar, religioso y administrativo, era el epicentro del Tahuantinsuyu, que estaba dividido en cuatro *suyus* (Chichaysuyu o noroeste, Cuntisuyu o suroeste, Callasuyu o sureste y Antisuyu o noreste), a su vez parcelados en provincias con sus capitales respectivas. Éstas, al mando de gobernadores nombrados por el Inca, albergaban en su seno a los antiguos señoríos locales, organizados como cacicazgos, a cuyo mando se encontraban los *curacas* (señores locales).

Siguiendo los últimos trabajos de J. Murra —que planteó a mediados de siglo la necesidad de entender la cultura incaica desde la perspectiva del análisis de la verticalidad e interactuación entre los distintos pisos ecológicos—, y las evidencias acumuladas por las investigaciones de M. Rostworowski, F. Pease, J. Rowe, R. Schaedel y N. Wachtel, entre otros, parece evidente que si queremos entender en profundidad la integración económica del mundo andino y por tanto los lazos de intercambio internos entre sus partes y del conjunto con el exterior, debemos partir de los conceptos de reciprocidad y redistribución que organizaban las relaciones intragrupales e interétnicas. En rápida síntesis hay que recordar que todos los pueblos integrantes del Tahuantinsuyu ofrecían al Estado una cantidad determinada de productos en estado bruto o manufacturado, en cuyo caso la administración central entregaba por lo general la materia prima, y además trabajo individual (*mita*), que era absorbido por el Estado, los santuarios locales, los curacas o las obras comunitarias. También hay que mencionar que la tierra era trabajada a nivel comunal. Cada *ayllu* o grupo clánico dividía sus tierras básicamente en tres lotes: el primero pertenecía al Inca (al Estado), el segundo al propio ayllu y el tercero a los inte-

grantes de la comunidad, de modo que cada unidad doméstica anualmente recibía la cantidad de tierra necesaria para alimentar a sus componentes, al mismo tiempo que estaba obligada a prestar la fuerza de trabajo necesaria para el cultivo de las parcelas de los dos primeros lotes, a cambio de lo cual recibían la comida y los estimulantes necesarios: *chicha*, bebida formada por la fermentación del maíz, y hojas de coca.

La proporción de las dimensiones de cada uno de ellos era diferente según las distintas áreas. Parece ser que en las zonas costeras, donde el cultivo del algodón era de suma importancia, las tierras dedicadas a alimentar el complejo aparato burocrático «imperial» tenían más extensión que en las regiones serranas. Los campos de las viudas, ancianos o ausentes (*mitayos* que estuvieran tributando con su trabajo en otra región del Tahuantinsuyu) eran cultivados por miembros de la misma comunidad.

En el interior del ayllu, los deberes de cada individuo implicaban los deberes de otro de sus integrantes, en un intercambio recíproco mutuo y constante, lo cual no significaba que fuera siempre igualitario, ya que podía haber distintos grados de reciprocidad según se perteneciera a uno u otro grupo. Los recién casados, por ejemplo, tenían derecho a que la comunidad les construyera una casa. Paralelamente, cada ayllu enviaba colonos (*mitmaq*) a los restantes pisos ecológicos, a fin de conseguir aquellos productos que no se producían de forma natural en el nicho ecológico en el que estaba asentado. De esta forma, los patrones de asentamiento tenían una gran dispersión, ya que miembros del mismo ayllu se encontraban en muy diferentes lugares de la geografía andina, pudiéndose comprobar que un pueblo podía estar constituido por mitmaq de muy diferentes ayllus y etnias con distintas lenguas, que convivían pacíficamente y que conservaban siempre la relación con su procedencia original.

La reciprocidad en el interior del ayllu se complementaba con la redistribución de energía y productos en el conjunto del Tahuantinsuyu. Por el tributo en especie, cada ayllu enviaba mercancías a los *tambos* (almacenes) del Tahuantinsuyu, y por el tributo en trabajo (mita) estaba obligado a mantener un total de trabajadores previamente fijado por los contadores imperiales (*quipocamayoc*, lectores de los *quipus* o conjuntos de cuerdas con nudos a distintas alturas, que servían de sistema mnemotécnico contable) donde se hubiera especificado. Lo que

podríamos denominar por comodidad del lenguaje como administración central, posteriormente, una vez que había acumulado dichos productos, repartía los excedentes entre los miembros del conjunto, según su participación y condiciones especiales. Si, por ejemplo, una región sufría una calamidad en sus cosechas por motivos climatológicos o por ser zona de guerra, recibía el sustento de los tambos del Tahuantinsuyu, al igual que si se trataba de una región de nueva colonización. Las zonas que por sus características climatológicas se especializaban en la producción de un artículo, recibían también a cambio los otros restantes necesarios para la vida.

En definitiva, un conjunto de productos iba y venía de norte a sur y de este a oeste por todo el Tahuantinsuyu, pero no a través de un mercado en el que se diera un relación libre entre oferta y demanda, y por lo tanto un precio, sino regulado políticamente por la administración central. Con este sistema —erróneamente denominado «comunismo incaico»—, se conseguía incrementar la producción y por tanto capacitar un aumento poblacional, creando lo que podríamos denominar —con las salvedades necesarias del término— «economías de escala» artificiales, que potenciaban al máximo la especialización.

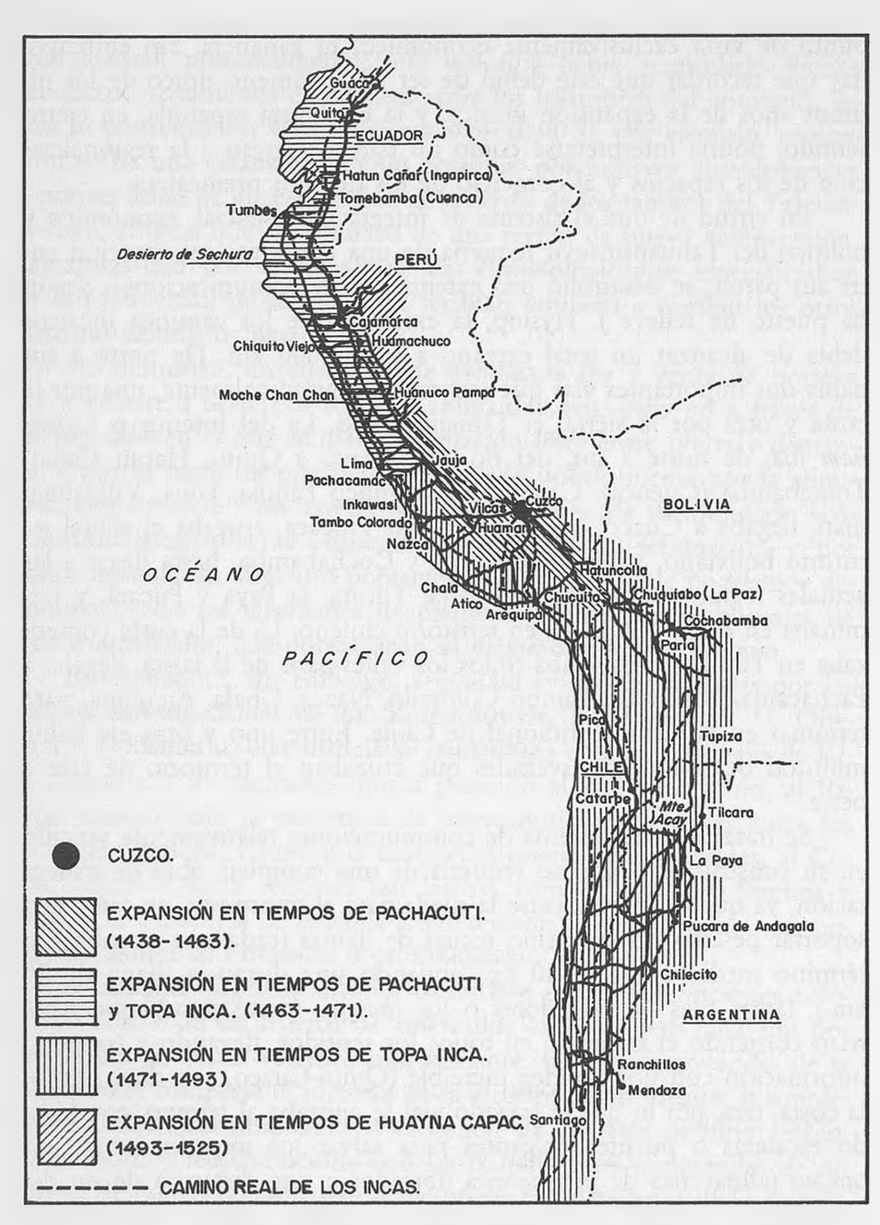
Paralelamente, sin embargo, según las evidencias halladas por las últimas investigaciones de M. Rostworowski, R. Hartmann, U. Oberem, y F. Salomón, este sistema se combinaba con un comercio de larga distancia y de mercado, quizás parecido al mesoamericano, al haberse comprobado la existencia de intercambios mercantiles entre los valles de Chincha, Chota y la costa ecuatoriana de Esmeraldas, el Collao, llegando hasta regiones tan lejanas como Latacunga, Sigchos y Pasto, y la existencia de *mindala* (comerciantes), aunque todavía no podemos calibrar su extensión y profundidad.

Igualmente, algunos autores, basándose en las descripciones coloniales, hablan de un sistema de «mercados locales», pero falta aún por comprobar si, como veremos más adelante, fue una innovación de la conquista al romperse el método de la redistribución incaica, o simplemente estaban confundiendo la existencia de «puertos de intercambio, reciprocidad y redistribución» con las transacciones mercantiles de un sistema de mercado. La ausencia de referencias detalladas de la existencia masiva de medios de cambio hace pensar que el gran volumen e intensidad de las transacciones tenía carácter más bien de intercambio y estaba regulado políticamente, por lo que no existía precio, desde el

punto de vista exclusivamente económico, ni ganancia. Sin embargo, hay que recordar que éste debió de ser un fenómeno típico de los últimos años de la expansión incaica, y la conquista española, en cierto sentido, podría interpretarse como un parcial regreso a la regionalización de los espacios y al comercio de los tiempos preincaicos.

En virtud de que el sistema de integración espacial, económico y político del Tahuantinsuyu requería de una constante información entre sus partes, se desarrolló una extensa red de comunicaciones. Según ha puesto de relieve J. Hyslop, la extensión de los caminos incaicos debía de alcanzar un total cercano a los 40.000 km. De norte a sur había dos importantes vías que recorrían longitudinalmente, una por la costa y otra por la sierra, el Tahuantinsuyu. La del interior o *Capacñam* iba, de norte a sur, del río Ancasmayo a Quito, Hatun Cañar, Tomebamba (Cuenca), Cajamarca, Huánuco Pampa, Jauja, Vilcashuamán, llegaba a Cuzco, bordeaba el lago Titicaca, cruzaba el actual territorio boliviano, pasando por Paria y Cochabamba, hasta llegar a las actuales regiones argentinas de Salta, Tilcara, la Paya y Pucará, y terminaba en el río Maule, ya en territorio chileno. La de la costa comenzaba en Túmbez, atravesaba todos los valles-oasis de la costa, llegaba a Pachacamac, Inkawasi, Tambo Colorado, Nazca, Chala, Arequipa, para terminar en la parte meridional de Chile. Entre uno y otro eje había multitud de tramos transversales que cruzaban el territorio de este a oeste.

Se trataba de un sistema de comunicaciones relativamente sencillo en su construcción, que no requería de una compleja obra de cimentación, ya que al no conocerse la rueda para el transporte, no tenía que soportar pesadas carretas, sino recuas de llamas (cada una cargaba por término medio tan sólo 40 kg., andando una distancia diaria de 20 km.), largas filas de cargadores o los *chasquis* (mensajeros), que recorrían corriendo el territorio en todos los sentidos, llevando y trayendo información con una rapidez increíble (Quito-Cuzco, seis días; Quito-la costa, tres, por lo que el trazado vial se ajustaba al terreno, empleando escaleras o puentes colgantes para salvar los impedimentos. Los *tampus* (almacenes de provisiones ubicados a una distancia de un día de viaje, de los que se han detectado al menos 1.000 a lo largo de todo el sistema de comunicaciones), *chaskiwasi* (refugios para la remuda de los chasquis a modo de postas), y *topos* (mojones que iban marcando regularmente cada legua y media castellana el trazado de la carre-



Mapa 4. El mundo incaico y el sistema de comunicaciones. Fuente: J. Hyslop, *The Inka Road System,* Academic Press, Inc., Nueva York, 1984, sobretapa.–C. L. Lombardi y J. V. Lombardi, *Latin American History. A teaching Atlas,* University of Wisconsin Press, Madison, Wisconsin, 1983, p. 20.

tera) constituían la infraestructura vial, cuyo mantenimiento se cuidaba celosamente. En la costa se utilizaban las almadías, especie de balsas con velas capaces de cubrir grandes distancias, teniéndose constancia de que llegaban hasta el río Esmeraldas o las islas Galápagos en el actual Ecuador, y quizás hasta Polinesia, mientras que en el lago Titicaca, las balsas de *totora* (especie de juncos) conectaban entre sí los diferentes pueblos ribereños.

El mundo andino, además de los contactos intra e interregionales descritos, mantenía relaciones con el exterior, aunque éstas se han estudiado menos. Por ejemplo, se ha descubierto que el Tahuantinsuyu y Mesoamérica no vivieron ignorándose mutuamente, sino que existieron relaciones comerciales más importantes de lo que se pensara en un principio, ya que hay constancia de que al puerto de Zacatula, sobre el río Balsas en el litoral mexicano, llegaban regularmente grandes piraguas procedentes de América del Sur, transportando «cosas gentiles de rescate» y llevándose otras a cambio. Estos contactos no fueron, según indican los materiales arqueológicos, tan sólo de finales del siglo XV d.C., sino que tenían una tradición histórica lejana, pues parece ser que en el Formativo se dieron influencias recíprocas, por ejemplo, entre las culturas olmeca de Tabasco, chavin en Perú y San Agustín en Colombia, y en épocas posteriores se tienen evidencias de influencias mesoamericanas en lugares como La Tola (Esmeraldas, Ecuador) y Tumaco (Nariño, Colombia).

Las culturas del Cono Sur

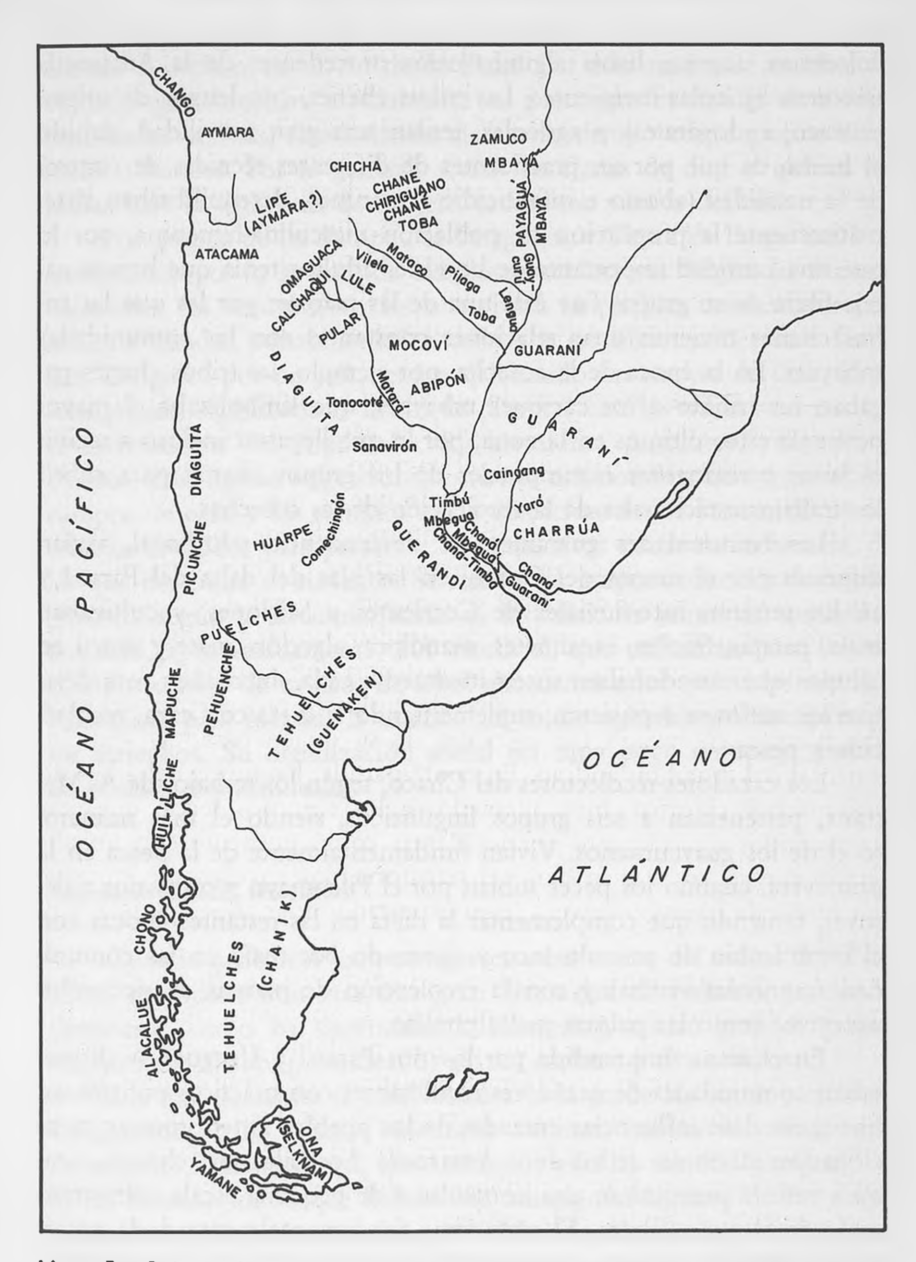
En el momento del contacto con la civilización occidental, las regiones comprendidas en el sistema fluvial Plata-Paraná-Paraguay, entre el eje andino y las tierras del altiplano brasileño, contenían una diversidad importante de culturas en distintos ecosistemas, que en líneas generales pueden dividirse, como ha subrayado J. Hidalgo, en: a) los agricultores andinos sureños; b) los cazadores-recolectores del Chaco y regiones litorales e interfluvial; y c) los cazadores-recolectores-pescadores de la Pampa, Patagonia y archipiélago del Sur. La complejidad de sus formas culturales iba disminuyendo conforme se iban alejando del contacto con el mundo andino y acercándose a los límites meridionales del continente.

El triángulo compuesto por el espacio comprendido entre los territorios del sur del actual Perú, Bolivia, noreste de Chile y noroeste de Argentina estaba habitado por distintas comunidades, con el componente común de ser una mezcla entre agricultores y pastores de llamas. Aymaras, lipes, changos, atacamas, dieguitas, omaguacas, lules, tonocotés, sanavironeses, comechingones, huarpes, mapuches y pehuenches, con diferentes lenguas y procedentes de etnias distintas, se asentaban en esta zona, presentando por lo general una densidad demográfica muy inferior a la de los pueblos andinos, mesoamericanos o caribeños.

En las tierras altoandinas de la *puna*, a altitudes sobre el nivel del mar de entre 3.000 y 4.000 m., donde la agricultura se dificultaba por la altura y salinidad de las tierras, el pastoreo de los camélidos ocupaba el sector mayor de la población, por lo que se mantenían vías comerciales con los pueblos agrícolas del entorno a fin de conseguir las materias primas y las manufacturas necesarias a cambio de fertilizantes (guano y excrementos de llama) y transporte animal. Los pueblos pescadores, con una alta especialización, acudían también al comercio para completar sus requerimientos de subsistencia. Por ejemplo, ha llamado la atención la presencia de conchas de moluscos procedentes del océano Pacífico en lugares tan distantes de su origen como la vertiente oriental del murallón andino. En contrapartida, los frutos del árbol del algarrobo y el cañar, bien adaptados a los entornos secos, que eran consumidos directamente por las llamas como nutriente con un alto grado energético, o bien para ser transformados en alimento humano en forma de harina o cerveza, eran exportados a las zonas pastoriles de los altos.

Las investigaciones arqueológicas han puesto de relieve que en el período Intermedio tardío se alcanzó en la zona una cierta especialización, lo que junto a un clima de paz, posibilitó un aumento poblacional. Posteriormente y de forma paulatina, conforme la presión por el acceso a los recursos se fue acrecentando, se creó la necesidad de intervención de los respectivos líderes locales, que comenzaron a actuar como organizadores del trabajo y distribuidores de la riqueza, lo que aumentó su poder en la región.

El área compuesta en la actualidad por los espacios de Paraguay, noreste de Argentina y Uruguay se hallaba poblada por una mezcla heterogénea de grupos étnicos, siendo la mayoría de ellos cazadores-re-



Mapa 5. Culturas indígenas del Cono Sur en el siglo XVI. Fuente: L. Bethell, *The Cambridge History of Latin America*, Cambridge University Press, Cambridge, 1984, vol. I, p. 93.

colectores, aunque había algunos otros procedentes de la Amazonía que eran agrícolas incipientes. Las tribus chanés, con lengua de origen arawaco, endogámicas y agrícolas, tenían una gran movilidad, debido al hecho de que por ser practicantes de diferentes técnicas de control de la natalidad (aborto e infanticidio femenino), desequilibraban sistemáticamente la proporción de población masculina-femenina, por lo que una cantidad importante de hombres adultos tenía que buscar pareja fuera de su grupo. Fue ésta una de las razones por las que las tribus chanés tuvieron unas relaciones constantes con las comunidades mbayaes. En la época de la cosecha, por ejemplo, las tribus chanés pagaban un tributo a los caciques mbayaes, que simbolizaba el mayor poder de estos últimos en la zona, por lo que llegaron incluso a recibir esclavos permanentes o temporales de los grupos chanés para cubrir los trabajos estacionales de la recolección de las cosechas.

Las comunidades guaraníes, de descendencia patrilineal, vivían dispersas por el sureste del Chaco, en las islas del delta del Paraná y en los terrenos interfluviales de Corrientes y Misiones, y cultivaban maíz, patatas, frijoles, cacahuetes, mandioca, algodón, mate y urucu en campos que abandonaban sistemáticamente cada cinco años para dejar que los suelos se repusieran, suplementando la dieta con caza, recolección y pesca.

Los cazadores-recolectores del Chaco, según los trabajos de A. Metraux, pertenecían a seis grupos lingüísticos, siendo el más numeroso el de los guaycuruanos. Vivían fundamentalmente de la pesca en la primavera, cuando los peces subían por el Pilcomayo y otros ríos a desovar, teniendo que complementar la dieta en las restantes épocas con el intercambio de pescado seco y ahumado por maíz en las comunidades agrícolas vecinas y con la recolección de plantas de rico valor nutritivo, como las palmas y el algarrobo.

En el área comprendida por los ríos Paraná y Uruguay se dispersaban comunidades de cazadores recolectores con prácticas poligínicas, que mostraban influencias cruzadas de los pueblos anteriormente mencionados, así como de los de la Amazonía. Los caingang, charrúa, timbú y carcará practicaban una horticultura de pequeña escala cultivando maíz, frijoles y calabaza. El resto vivía fundamentalmente de la pesca, suplementando su dieta con la caza y la recolección. Por lo general, se trataba de grupos con una gran movilidad, ya que, por ejemplo, grupos charruaparlantes se encontraban en los intersticios vacíos existentes en-

tre las comunidades cahná, mbeguá y yaro en el bajo Paraná, en el río Ubicuí e incluso en el río de la Plata. Por esta razón, se trataba de culturas que absorbían rápidamente los préstamos culturales de las comunidades vecinas, funcionando al mismo tiempo como grupos difusores culturales. Por lo general, vivían en clanes de diez o quince familias bajo la vigilancia de un jefe, uniéndose para la defensa.

Los grupos de las Pampas, la Patagonia, y Tierra de Fuego estaban compuestos por lo general de cazadores-recolectores. Según las fuentes coloniales, los tehuelches y los ona vivían en pueblos constituidos por ochenta tiendas, cohabitando en cada una de ellas tres o cuatro familias. Dirigidos por un jefe, tenían delimitado un campo de caza, cuya transgresión significaba el inicio de disputas con las tribus vecinas. En el extremo sur del continente, los alacalufes, fueguinos, yahganes y chonos, con ligeras migraciones internas estacionales, que seguían los campos de caza y los cambios en la ubicación de los bancos de pesca, estaban divididos para preservar sus respectivas zonas de influencia, de las que dependía su sustento. Se trataba de grupos reducidos (en el siglo XVII, según la documentación de las misiones jesuíticas, quedaban tan sólo, aproximadamente, 200 familias), que utilizaban para sus recorridos canoas de troncos de árbol ahuecados a los que se les añadían balancines para mejorar la estabilidad en las agitadas y frías aguas de los estrechos. Su organización social era muy poco compleja, basada en relaciones patrilineales.

Las comunidades brasileñas

Cuando arribaron los portugueses a las costas del actual Brasil en 1500, se encontraron con una gran diversidad de culturas, pudiendo destacarse, como ha sintetizado J. Hemming, cuatro grandes grupos lingüísticos: a) tupí-guaraníes; b) gês; c) caribes; y d) arawacos.

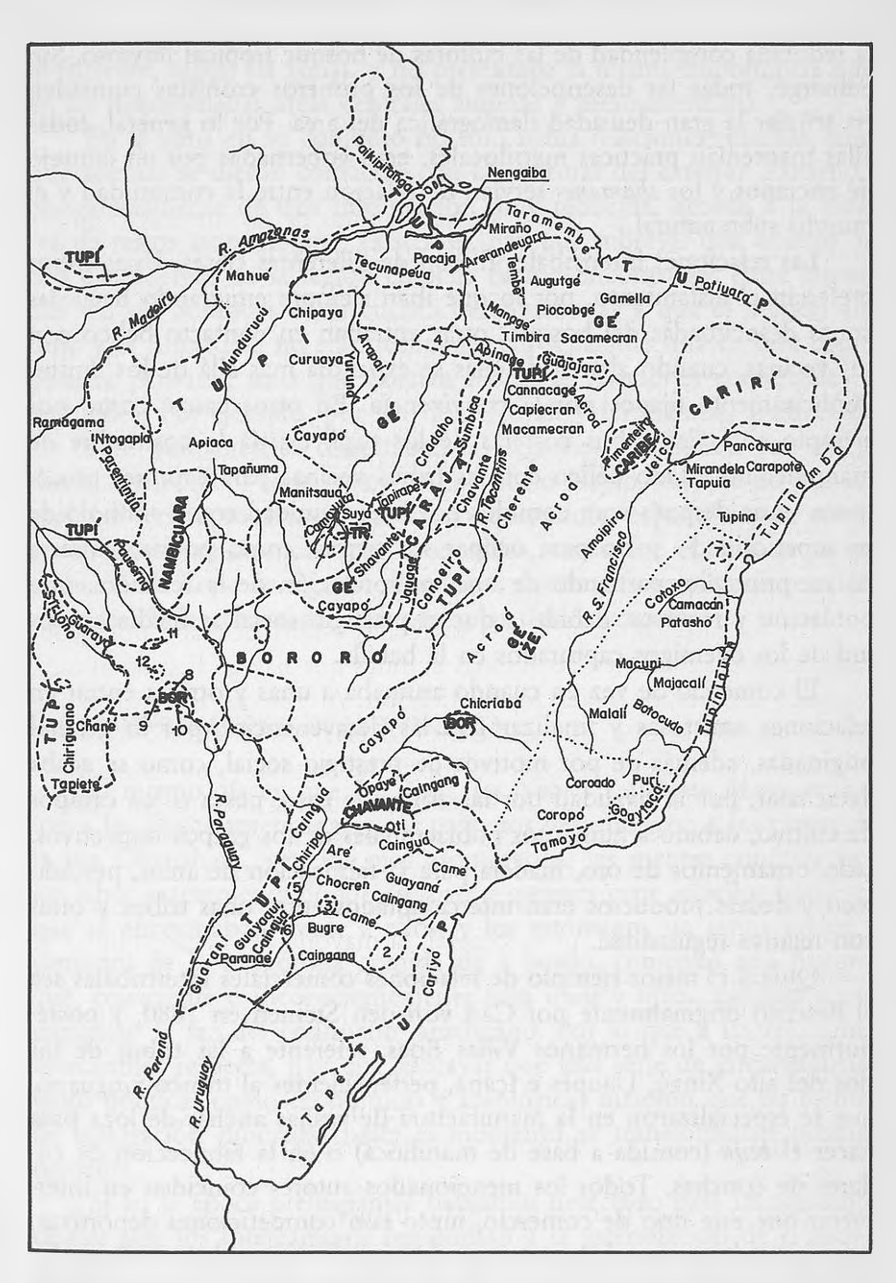
Los tupí-guaraníes se establecían a lo largo de las costas atlánticas. Originarios de las laderas orientales andinas, habían ido emigrando lentamente hacia el litoral, cruzando para ello las mesetas paraguayas y el río Paraná, por lo que habían ido asumiendo algunos de los rasgos culturales de las zonas por las que habían pasado. Quizás también por ello, debido al instinto de supervivencia al que estaban acostumbrados, la guerra ocupaba un lugar central en su cultura. Los potiguar eran el

grupo más avanzado de los tupí, con una alta densidad demográfica basada en la producción agrícola, la caza y la pesca, quienes se encontraban en permanente guerra con sus vecinos los caetés. La agricultura para estos pueblos solía ser una actividad femenina, dejando al hombre las labores de la caza y la guerra.

Los gês, habitantes de las anchas llanuras de las mesetas centrales brasileñas, parecen ser los descendientes directos de los primeros habitantes del Brasil. Sus formas de asentamiento eran más dispersas que las de sus vecinos del litoral, basando su supervivencia más en la caza y en la recolección que en la agricultura; sostenían prácticas matrilocales y eran por lo general muy belicosos. Entre ellos se encontraban los nambikuara, tribu enigmática que ha atraído la atención de los antropólogos por tener una lengua completamente diferente de las restantes del Brasil, al igual que unas características físicas y formas de vida sin paralelismo claro con las restantes comunidades del entorno, por lo que se ha planteado su posible procedencia australiana, a través de las relaciones marítimas habidas por el Pacífico.

Por su parte, la cuenca del Amazonas estaba ocupada por tribus tupís, arawacas y caribes, las últimas culturas que habían llegado al área, logrando un elevado nivel de sofisticación. Al parecer, los grupos arawacos, uno de los troncos lingüísticos más extensos en el subcontinente americano (se encuentran desde la Florida, las Antillas y América Central hasta América del Sur), habían llegado procedentes del área antillana a través de las tierras colombianas, aunque existe la teoría de que el origen de este grupo fue precisamente la cuenca amazónica (cerca de Manaus), desde donde se expandieron radialmente. Arawacos y caribes eran enemigos tradicionales. Por lo general, la mayoría de dichas culturas se componía de cazadores-recolectores, con complemento de una agricultura itinerante basada en la roza, que no se podía repetir más que a lo sumo un par de años en el mismo terreno, debido a las características lateríticas y delgadas de los suelos del bosque tropical lluvioso.

La continua movilidad de dichas comunidades hizo que su cultura material tuviera que adaptarse a dicha circunstancia, por lo que fabricaban todos los artefactos de madera o materiales perecederos de poco peso o reemplazamiento rápido, habiendo quedado muy reducidas huellas arqueológicas para reproducir su historia. Quizás esto, unido a la importante disminución demográfica que tuvo lugar al contactar con los pueblos europeos, ha ayudado a divulgar la idea errónea de



Mapa 6. Culturas indígenas del area brasileña. Fuente: L. Pericot y García, *America Indígena,* Salvat Editores, Barcelona, 1962, p. 886.

la reducida complejidad de las culturas de bosque tropical lluvioso. Sin embargo, todas las descripciones de los primeros cronistas coinciden en señalar la gran densidad demográfica del área. Por lo general, todas ellas mantenían prácticas matrilocales, eran gobernadas por un consejo de ancianos y los *shamanes* servían de relación entre la comunidad y el mundo sobrenatural.

Las relaciones intertribales fueron de diferentes clases. Unas tribus preferían el aislamiento, por lo que iban siempre emigrando hacia las zonas desocupadas del bosque; otras entraban en contacto bélico con sus vecinas, cuando alguna de ellas se expandía más allá de los límites implícitamente fijados por la convivencia. En otros casos, como por ejemplo entre las tribus costeras de los tupí, existía la costumbre de mantener un estado bélico con las tribus vecinas para capturar prisioneros —que después eran comidos por la comunidad como símbolo de su superioridad— y no para ocupar sus tierras, como podría pensarse en un principio, partiendo de una interpretación de la relación entre población y recursos, debido a que el prestigio social se medía en virtud de los enemigos capturados en la batalla.

El comercio de vez en cuando animaba a unas y otras a entrar en relaciones amistosas y finalizar con las desavenencias, por lo general originadas, además de por motivos de prestigio social, como se acaba de señalar, por la rivalidad por las zonas de caza, pesca o los campos de cultivo, debido a aumentos poblacionales de los grupos respectivos. Jade, ornamentos de oro, madera para la fabricación de arcos, pescado seco y demás productos eran intercambiados entre unas tribus y otras con relativa regularidad.

Quizás el mejor ejemplo de relaciones comerciales intertribales sea el descrito originalmente por Carl von den Steinen en 1880, y posteriormente por los hermanos Villas Boas, referente a las tribus de los ríos del alto Xingú, Uaupés e Içana, pertenecientes al tronco xinguano, que se especializaron en la manufactura de vasijas anchas de loza para hacer el *beiju* (comida a base de mandioca) o en la fabricación de collares de conchas. Todos los mencionados autores coinciden en interpretar que este tipo de comercio, junto con competiciones deportivas, era efectuado primordialmente con la misión de ayudar a reducir las tensiones propias de tribus que vivían en proximidad. El tributo, como forma de redistribución de excedentes, era un mecanismo reducido o

inexistente, según las zonas, y no presentaba la misma importancia que en las denominadas áreas centrales andinas y mesoamericana.

En la zona en su conjunto no sólo había relaciones internas, sino que además se dieron contactos con las culturas del exterior. Partiendo obligatoriamente de una información muy reducida, debido a la escasez de restos arqueológicos existentes, hay que subrayar que objetos de oro procedentes de la región chibcha fueron encontrados entre las tribus del río Solimoes en la cuenca del Amazonas y que el mundo andino y la Amazonía no eran realidades tan separadas una de otra como pudiera pensarse, sino que existían bastantes relaciones comerciales y culturales. Por ejemplo, por los ríos Ucayali y Urubamba, a través de las tribus panoanas, se conectaban las regiones norandinas con el eje fluvial amazónico, concretamente con el río Negro, vía que no por casualidad sería aprovechada por los conquistadores españoles para entrar en las selvas amazónicas «por la espalda», como fue el caso de la expedición de Lope de Aguirre. Las tribus yanomanis servían de relación entre las de la cuenca del Orinoco y las del Amazonas.

Las transformaciones de la conquista

El mismo día en que *La Pinta*, *La Niña* y *La Santa María* arribaron a las tierras americanas y sus pasajeros descendieron a las playas de la isla Guanahani, con los ojos asombrados, las mentes confusas por no saber exactamente dónde estaban y quiénes eran aquellos hombres que se encontraban frente a ellos, y los estómagos un tanto vacíos y cansados de la monótona comida de a bordo, comenzó una historia que, consciente o inconscientemente para unos y otros, cambiaría por completo la faz del continente americano. Por lo que a las relaciones mercantiles respecta, hay que subrayar que una serie de circunstancias tanto políticas como económicas e ideológicas hicieron que las formas de integración dibujadas hasta el momento se transformaran profundamente.

Si en la época prehispánica habíamos detectado para las áreas nucleares que los intercambios respondían a la interrelación de la movilización de mercancías producidas por el tributo (gobernado por factores políticos), la organización social, la estructura de la propiedad de la tierra y la producción, en función de los condicionantes, que no

determinantes, de la realidad geográfica y el consumo (dependiente de los niveles de densidad demográfica), para terminar planteando que el comercio se daba en tres niveles (tributo, comercio de larga distancia y comercio local), con estructuras explicativas diferentes, ahora, siguiendo el mismo esquema, vamos a ver qué elementos hicieron que variara la interrelación que se había logrado entre las mencionadas variables. En el presente caso, hay que advertir que durante la época de la conquista, es decir, entre 1492, cuando llegan las naves colombinas a las playas antillanas, y mediados del siglo XVI, en que se completa la anexión territorial de las áreas nucleares con densidades poblacionales mayores, el factor que con más intensidad iba a variar sería el de las formas de tributación, y por tanto, las relaciones de intercambio derivadas de la compulsión política. Hemos optado por incluir el análisis de los restantes (comercio de larga distancia e intrarregional) en el capítulo siguiente por ser cuando sucedieron los cambios más importantes, mencionando en el presente tan sólo las transformaciones que se desarrollaron en el área de las Antillas, donde alcanzaron especial intensidad.

Del sistema tributario indígena a la encomienda

La principal transformación con respecto al sistema tributario que trajo la conquista fue la eliminación de la redistribución, ya que se dejarían de repartir las mercancías concentradas de la forma que lo habían hecho las sociedades prehispánicas. En el mundo prehispánico, la conquista tenía un carácter distinto que en el occidental, como puso de manifiesto R. Hassig, ya que en los pueblos indígenas, la región dominada preservaba su identidad cultural, la lengua, su autonomía política local e incluso la dinastía gobernante seguía siéndolo. El cambio consistía básicamente en que ahora debían pagar tributo y ocuparse de su recolección, reconocer ciertos dioses del panteón del pueblo conquistador, lo que no significaba que tuvieran que deshacerse de los propios, y aceptar ciertas presiones en la designación de los gobernantes locales, que eran elegidos ahora de entre los grupos de sus élites teniendo en cuenta su actitud colaboracionista. En algunas circunstancias las élites de los conquistadores se unían matrimonialmente con la de los conquistados a fin de ir integrando los grupos oligárquicos re-

gionales. Incluso existía la costumbre de contratar los términos de la derrota, es decir, se fijaban las condiciones futuras de pago de tributo, la dependencia de un grupo con respecto al otro, las obligaciones de defensa militar del grupo conquistador, etcétera.

En definitiva, se respetaban las autonomías locales de las regiones que se iban incorporando al conjunto, enriqueciéndose y haciéndose más complejas en el proceso, formando un conjunto que se asemejaría a algo parecido a una confederación. Los contactos culturales y las relaciones mercantiles se iban ampliando en progresión geométrica. Por ejemplo, como puso de manifiesto N. Wachtel, el reino Lupaca, formado por aymaras en los alrededores del lago Titicaca, ubicado en las fronteras entre los actuales Bolivia y Perú, después de ser incorporado al Tahuantinsuyu, no sólo continuó con su lengua, sino que conservó sus formas de organización interna.

Este sistema posibilitaba: a) un flujo de mercancías en forma de tributo constante hacia su epicentro en una primera fase (movimiento centrípeto) y hacia las provincias en una segunda fase (movimiento centrífugo); b) unos costos de administración reducidos; y c) una expansión constante de las áreas de mercado con relativos bajos costos militares. La mayor desventaja se centraba en que al basarse la integración en alianzas entre individuos y ciudades-estado, la integración política, y por tanto los flujos mercantiles, fluctuaban constantemente. El sistema permanecía cohesionado mientras otra fuerza superior, interna o externa, no rompiera el *status quo* alcanzado, poniendo en peligro el sistema cruzado de alianzas, que fue precisamente el papel que desempeñarían los conquistadores españoles.

Lo que podríamos llamar el Estado central, en virtud de dichas relaciones de poder, debía justificar su papel director, y para ello acudía a la redistribución del tributo en aquellas áreas o sectores que lo necesitaran en una situación específica. El Estado era así visto como benefactor y organizador del conjunto, por cuyo medio las distintas regiones y sus élites, a cambio de una contribución tributaria, recibían protección militar, ayuda alimentaria y lo que es más importante, la posibilidad de una cierta especialización en la producción, y por tanto, la realización de una primitiva y rudimentaria economía de escala. Se trataba de una relación de intereses mutuos, que constantemente se podía poner en revisión por cada una de las partes, lográndose con ello una dinamicidad sujeta a continuas transformaciones, ya que po-

día darse, al menos teóricamente, un cambio de las élites rectoras del conjunto por la subida en importancia y poder de una élite hasta entonces periférica o provincial.

Los primeros momentos de la conquista cambiaron este esquema de integración política, pero no tan intensamente como pudiera pensarse, ya que, como han subrayado W. Espinoza Soriano, F. Salomón, N. Wachtel, K. Spalding o S. J. Stern, una vez convertidos los conquistadores en *encomenderos*, se limitaron en buena medida a suplantar a los antiguos cuadros directivos de las élites locales, aceptando los hábitos prehispánicos de respeto a sus autonomías regionales y tratando de interferir lo menos posible en la transformación de sus costumbres.

El conquistador, heredero de las tradiciones medievales europeas, trató de asentarse en los territorios americanos y convertirse en «señor de vasallos», a fin de vivir del tributo cobrado a éstos a cambio de su protección militar. Por lo mismo, y consciente de su reducido número, realizó una serie de tratos con las élites dirigentes indígenas, intentando resquebrajar lo menos posible estas sociedades. En contra de lo que se divulgara en la misma época —recuérdense los textos del mismo Las Casas y su *Brevísima Relación de la destrucción de las Indias Occidentales*—, no es tan cierto que su actividad principal fuera la extinción de sus «vasallos», ya que sabían perfectamente que su existencia como «conquistadores» dependía de la preservación de los «conquistados» y de las relaciones de dominación establecidas. En un primer momento, los indígenas aceptaron el cambio como si se tratara de otra conquista, en virtud de la cual, en vez de pagar tributo a los antiguos núcleos de México-Tenochtitlan o el Cuzco, lo tenían que hacer en adelante a los encomenderos. La unión de las mujeres de las élites indígenas con los conquistadores, la aceptación automática del pago de tributo ya en especie o en trabajo, la incorporación de nuevos dioses a su panteón, o el tratar a aquéllos como si fueran los antiguos *calpixques* (recolectores de impuestos aztecas) confirma esta interpretación.

Los conquistadores, una vez que habían terminado los hechos de armas, intentaron reproducir el mundo del que procedían —la Europa medieval— con el único cambio de que ellos se autosituaron en el vértice de la pirámide social. Su ideal era constituir feudos independientes, integrados entre sí políticamente por el hecho de pertenecer a una misma Corona. Los indígenas serían sus vasallos y las formas de vida y estructura de las relaciones vitales serían las propias del mundo me-

dieval, basadas en fuertes lazos de parentesco y clientelaje piramidal. El «señor de vasallos» recibiría el tributo a cambio de la protección militar del territorio por las armas. En los primeros años de la conquista, y no por casualidad, se fueron desarrollando a lo largo del continente americano formas de comportamiento ampulosas, con una gran presencia de formalismos y simbolismos externos, propias de los ideales caballerescos, como trajes, insignias, banderas y unas complicadas reglas de prioridades en el trato e incluso situación física del individuo. Era de suma importancia definir el lugar en que debían sentarse en una sala o en la iglesia cada uno de los participantes y el lugar en que en la ciudad debían ubicarse sus vecinos, por ser una representación simbólica de las relaciones de poder.

Sin embargo, los resultados serían algo diferentes de lo esperado, ya que este esquema de organización de la sociedad chocaría frontalmente con el que tenía la Corona española en aquellos momentos, que estaba luchando en la Península, con bastante éxito, por eliminar precisamente las prerrogativas y autonomías de estos «señores feudales». Sintetizando al máximo una larga historia llena de tropiezos y concesiones por una y otra parte, en la que salió ganadora la postura de la Corona y con ello el acercamiento a la formación del Estado moderno, hay que decir que si el conquistador «conquistó» físicamente el territorio americano, después acabó siendo «conquistado» por el ímpetu centralista de la Corona.

En consecuencia, el anhelo de los primeros de «señorear la tierra» se tradujo en la práctica en la figura del *encomendero*, que en realidad no era más que un vago recuerdo del ideal al que habían aspirado. Si los conquistadores, como una empresa privada, habían logrado conquistar los territorios americanos, lo habían hecho como firmantes de las *capitulaciones*. Éstas eran los contratos en virtud de los cuales el rey, partiendo de su condición de propietario —basada en las Bulas alejandrinas y el Tratado de Tordesillas—, otorgaba, sin invertir nada, la licencia de descubrimiento, conquista o rescate de un determinado territorio a las contrapartes firmantes del documento, quienes debían financiar y organizar toda la empresa, a cambio únicamente de la promesa, en el caso de que la hazaña saliera exitosa, de recibir ciertas prerrogativas, tales como nombramientos, exenciones de impuestos, títulos honoríficos, etc. Los conquistadores esperaban que se les otorgara la perpetuidad de las tierras y tributarios necesarios para la constitución

de sus feudos —que era precisamente contra lo que la Corona luchó por todos los medios, apoyándose incluso en la Iglesia para una campaña de descrédito de éstos que ha perdurado hasta nuestra época—, pero a cambio fueron nombrados encomenderos.

De esta manera la Corona, utilizando una institución castellana medieval, logró coordinar sus intereses con: a) las obligaciones tributarias de los indígenas, convertidos en vasallos; b) la protección que para ellos reclamaba la Iglesia, que recordaba que para poder seguir justificando la conquista había que proceder pacíficamente a evangelizar a los habitantes del Nuevo Mundo; y c) las reclamaciones de los conquistadores como firmantes de las capitulaciones. Por las mismas se «encomendaba» a los indígenas a un conquistador por un tiempo fijo específico (una vida, dos vidas, a lo sumo tres y no por «heredad»), en virtud de lo cual, los primeros, en vez de pagar sus tributos a la Corona, se los pagarían en el futuro especificado al conquistador elegido, quien a cambio estaría obligado a defender la tierra de agresiones externas y posibles rebeliones internas y difundir la extensión de la fe entre sus encomendados. No se daba, por lo tanto, la posesión de la tierra, ni la de sus habitantes, sino tan sólo el usufructo del tributo por un período. En definitiva, el encomendero vivía de hecho de las comunidades que se le habían asignado, pero sin poder legalmente disponer de su tierra.

El conquistador comprendió que si debía depender de los tributos indígenas, necesitaba sellar tratos con las élites dirigentes, respetando en lo posible su poder, por ser ellas quienes disponían de los mecanismos de extracción de excedentes entre sus comunidades, a la vez que podían garantizar la paz interna. Una forma común de materializar sus relaciones sería la de unirse matrimonialmente con mujeres de estas élites, una práctica, por otro lado, tanto prehispánica como europea de tiempos medievales. No continuaron, sin embargo, la antigua costumbre de respetar los usos religiosos de los pueblos conquistados, que se centraba, por lo general, en incorporar como una forma más de integración sus dioses en el panteón de los conquistadores. Debido a su reducida capacidad bélica (Cortés, por ejemplo, desembarcó en Veracruz con 508 soldados y 110 marineros), el grupo conquistador se vio obligado a concertar alianzas con distintos grupos indígenas enfrentados con el poder de los núcleos centrales, fomentándose la desintegración de las antiguas confederaciones. Las unidades de la Triple Alianza

y el Tahuantinsuyu se resquebrajaron, reproduciéndose una vez más la atomización regional previa a su constitución. Los grupos integrantes de las recién constituidas confederaciones verían con buenos ojos el papel disruptor y descentralizador de los conquistadores castellanos, por lo que no es extraño que les apoyaran en contra de sus respectivos epicentros (Cuzco y México-Tenochtitlan).

Hasta aquí la conquista no habría introducido excesivas novedades en el mundo prehispánico, ya que había sido tradicional a lo largo de su historia esta tensión constante entre el centralismo autoritario de unas épocas y el florecimiento de las autonomías regionales en otras (llamadas «períodos intermedios» en el área andina). El problema fue que al mismo tiempo resquebrajaron los antiguos mecanismos de «reciprocidad» y «redistribución», haciendo saltar por los aires las antiguas territorialidades indígenas, siendo dichos cambios fundamentales para entender la nueva integración de los mercados que comenzó a darse con posterioridad a la conquista.

En época prehispánica, cada área cubría sus obligaciones fiscales fundamentalmente con productos de la zona, los cuales posteriormente eran redistribuidos por el conjunto, con lo que se justificaba socialmente el papel central de las élites y la figura del Estado. El encomendero, sin embargo, al basar su posición de poder en el papel asignado previa y específicamente por la Corona, no necesitaba justificar su posición acudiendo a la «redistribución» o a cualquier otro mecanismo de sanción social. Debía dar cuenta de su actuación a la Corona, pero no a sus encomendados. Otra historia sería cómo justificaba la Corona su presencia en los territorios americanos y a qué y cómo se comprometía con sus habitantes. La eliminación de la redistribución fue un elemento central en cuanto a la remodelación de los circuitos de abastecimiento internos, ya que aquellas mercancías que hasta entonces circulaban por medio de la compulsión política, dejarían de hacerlo, ocasionando lógicamente una desintegración de sus partes, el regreso al autoconsumo y el abandono de la especialización. Quizás precisamente por esta imagen de la posconquista se haya divulgado la tesis incorrecta de unas comunidades indígenas encerradas en sí mismas y sin contactos mutuos.

A ello hay que añadir que, a partir de la conquista, debido, por una parte, a que las mercancías como el maíz, la carne, el algodón, los tubérculos, las plumas de quetzal, el cacao y en general los bienes de

subsistencia eran de gran volumen y reducido valor, lo que elevaba los costos de transporte en demasía; y por otra, a que era más fácil y rápido que la tributación en una economía mercantil como la que se quería introducir fuera en moneda en vez de en especie, comenzó a potenciarse el pago en plata o en oro. Las consecuencias regionales en cuanto a la configuración de las redes mercantiles externas y las relaciones de producción fueron inmediatas, pues las zonas no productoras de metales preciosos tuvieron, a partir de entonces, que dedicarse a «comprar» la moneda con la que debían «tributar». Lógicamente se privilegiaron las áreas mineras frente a las restantes, que tuvieron que «vender» masivamente su mano de obra a fin de adquirir la moneda que se les pedía, con lo que la compulsión del pago del tributo en moneda se convirtió, como señaló ya Matienzo en el siglo XVI para el caso de Perú, en una forma de solucionar el problema de la escasez de mano de obra en los reales de minas, obligando a los indios a que se dirigieran «voluntariamente» hacia aquellos centros, como si estuvieran sujetos a la fuerza de un poderoso imán invisible.

Al mismo tiempo, se aumentó la intensidad de las exacciones fiscales prehispánicas. Por una parte, en los primeros años los encomenderos, como pusiera de manifiesto S. J. Stern, en relación estrecha con las antiguas élites locales, ampliaron la presión tributaria, ya que, por ejemplo, cuando una comunidad no tenía el producto requerido para tributar, debía adquirirlo por intercambio en zonas alejadas, asumiendo los costos de transporte. Por otra parte, cuando más adelante se fijara por parte de la Corona la cantidad que cada comunidad debía pagar en concepto de tributo y posteriormente se diera la reducción poblacional, resultó una ampliación en la presión tributaria per cápita que fue continuamente recordada por las propias comunidades, pidiendo *revisitas*, esto es, revisiones del total de la población para lograr reajustar la carga fiscal. A ello habría que añadir que en la época colonial se generalizó la costumbre de continuar con el tipo de tributación prehispánico, pero variándose algún elemento. Por ejemplo, a la comunidad de los chupachos en el Tahuantinsuyu se le continuaron exigiendo los mismos metros de tela que estaban obligados a dar al Inca, pero con la diferencia de que ahora no se les dotó de la lana para su confección, por lo que tuvieron que autoproveerse de la materia prima, ya adquiriéndola en los «mercados» o produciéndola ellos mismos.

Paralelamente, habría que recordar que los encomenderos, en colusión con las élites locales indígenas, como veremos en detalle en el siguiente apartado, se repartieron las mejores tierras de las antiguas comunidades, fragmentando la territorialidad e integración interna de ayllus y caplpullis y empujando al resto de la población a cultivar las marginales, montañosas, con menores recursos hidráulicos o más alejadas.

En definitiva, al eliminarse los mecanismos de redistribución y cambiar la estructura tributaria y la presión, se fomentó el regreso a formas de producción con una reducida presencia de economías de escala, en las que cada comunidad debía producir prácticamente todos aquellos bienes que iba a consumir, reduciéndose los intercambios interregionales. Sin embargo, la intensidad de la manifestación de este fenómeno se vio contrarrestada, al darse al mismo tiempo un proceso de paulatina mercantilización de las economías indígenas, como tendremos ocasión de comprobar a continuación.

Cambios iniciales en la integración de los mercados internos

En primer lugar, hay que mencionar que hubo una transformación importante en los regímenes de propiedad de la tierra en las áreas nucleares, especialmente en el área andina, que tuvo implicaciones directas de gran intensidad sobre las redes y volúmenes de los intercambios internos. Consumada la conquista, se procedió al reparto del botín, asignándole a cada conquistador, según su participación en la hueste, un premio, consistente básicamente, como se indicó, en la *encomienda*. En un principio, los recién nombrados encomenderos no se encontrarían con muchas dificultades, pues los indígenas los tomaron por sus antiguos cobradores de tributo. El problema aparecería después, cuando paulatinamente se fueron rompiendo los antiguos lazos de reciprocidad internos de las comunidades, al repartirse los territorios de cada una entre distintos encomenderos. Recuérdese que en tiempos prehispánicos no había una concentración espacial, sino que cada ayllu, por ejemplo en el caso andino, donde este sistema era más patente, tenía repartida su población en los distintos nichos ecológicos. Ahora, en cambio, con el nuevo sistema, un mismo ayllu se veía obligado a acceder al mercado para conseguir los productos que antes se cultiva-

ban dentro de su área de influencia territorial. N. Wachtel puso de manifiesto cómo el antiguo reino de Lupacas, al ser dividido entre diferentes encomenderos, rompió su integración interna (costa, sierra, selva), ocasionándose una atomización del mismo. El círculo se cerraría posteriormente con la apropiación de los encomenderos de la tierra que ocupaban «sus encomendados», convirtiéndose de hecho —aun en contra de la legislación— en hacendados.

El régimen de la encomienda, como subrayaron S. Stern, E. Trelles para el mundo andino y L. B. Simpson para el altiplano mexicano, promovió el establecimiento de nuevas alianzas entre las antiguas élites y administración indígenas, por el trato preferencial que recibieron los grupos que se mostraron colaboradores con los recién llegados. Así, por ejemplo, al designarse por la administración colonial como curacas, caciques o calpixques a personas que no les correspondía desde el punto de vista de las mecánicas indígenas, basadas algunas de ellas en la rotación de los cargos públicos o de poder, o al dárseles como premio tierras en propiedad, cabezas de ganado, privilegios como llevar armas o montar a caballo, e incluso participación en el reparto de mano de obra de sus mismas comunidades, se comenzaron a resquebrajar los mecanismos de reciprocidad en el interior de las comunidades. La fuerza de trabajo y los productos comenzaron a discurrir e intercambiarse ahora cada vez más por canales mercantiles.

También hay que mencionar el nuevo papel que comenzaron a desempeñar los núcleos urbanos. Hasta entonces, ciudades como México-Tenochtitlan y Cuzco habían alimentado a sus altas concentraciones de población (superaba la primera los 100.000 habitantes) gracias a una confluencia de factores, destacando entre éstos la compulsión política (tributo) ejercida por las élites. Podría pensarse en un principio, partiendo de la concepción de que los tráficos regionales en las economías mercantiles dependen en buena medida de la concentración urbana alcanzada, que el descenso poblacional que se inició a partir del contacto con los pueblos europeos significó una disminución de los intercambios internos, pero una suma de elementos hizo que no se produjera esta relación de manera tan mecánica.

El descenso demográfico constituye un tema polémico desde el mismo siglo XVI, por haber sido politizado por los defensores y detractores de la Leyenda Negra. Según los cálculos más aceptados, aunque con las reservas oportunas y tomando las cifras como indicadores de

bulto, a comienzos del siglo XVI parece que se inició un proceso de rápida reducción de la población indígena en cifras totales. Siguiendo los cálculos de W. Borah y S. Cook y las correcciones de D. Henige, la población del altiplano mexicano pasó de unos 25,3 millones de habitantes en 1519 a 16,8 en 1532, 6,3 en 1548, 2,6 en 1568, 1,9 en 1580 y 1,3 en 1595. El Tahuantinsuyu bajó, según las investigaciones de N. D. Cook, de 9 millones de habitantes en 1530, año de contacto con el mundo occidental, a 2,2 en 1540, 1,8 en 1550, 1,5 en 1560, 1,3 en 1570, 1,1 en 1580, 0,9 en 1590 y 0,8 en 1600. El área de la actual Colombia pasó, siguiendo los resultados de los trabajos de J. Friede, G. Colmenares y S. Cook y W. Borah, de 230.000 habitantes en 1537 a 168.000 en 1564 y 44.000 en 1636. El área maya de la península de Yucatán, según las investigaciones de S. Cook, W. Borah y M. C. García Bernal, pasó de rondar los 225.000 habitantes en 1530 a tener 160.000 en 1600, 210.000 en 1639 y 125.000 en 1675. Los actuales territorios de Honduras, según los últimas estimaciones de L. Newson, pasaron de 800.000 habitantes en 1492 a 32.000 en 1550. La región de Chiapas, al sur del actual México, según M. Macleod, descendió de 275.000 habitantes en 1492 a 200.000 en 1527, 114.000 en 1570 y 78.000 en 1611.

Como se puede observar, en términos generales: a) se dio un descenso de población materializado en ritmos diferentes según las áreas, pudiéndose comprobar que en las de mayor densidad prehispánica la caída alcanzó sus cotas más altas a comienzos del siglo XVI, para irse desacelerando posteriormente hasta tocar fondo alrededor del cambio de siglo; b) por el contrario, las áreas con volúmenes poblacionales menores acusaron más lentamente el proceso de caída de sus tasas de crecimiento demográfico; y c) las áreas costeras de climas cálidos acusaron más la reducción poblacional de los primeros momentos, en parte debido a una mayor influencia de las epidemias.

Las razones que se han alegado para explicar estos descensos son diferentes para cada área, pero casi todas ellas coinciden en señalar una interrelación entre la introducción de enfermedades nuevas para las que no había anticuerpos, junto con los resultados inmediatos de la guerra y los efectos desestructuradores socioeconómicos e incluso ideológicos de la colonización, tales como la pérdida de las cosechas; la intensidad de los trabajos forzados; el desequilibrio de la pirámide de edades y de la población masculina con respecto a la femenina; los descensos vo-

luntarios o involuntarios en las tasas de fecundidad; la concentración de las poblaciones en nuevos núcleos, con la consiguiente mezcla de grupos étnicos y costumbres, favoreciéndose el contagio de las enfermedades y acelerando la ruptura con los antiguos modos de vida, desde la dieta hasta el horario de trabajo; el rompimiento de la integración de los mercados internos por la fractura de las reciprocidades comunales y las redistribuciones del conjunto; y los nuevos repartos de las tierras, en virtud de los cuales se asignaron las más fértiles a la producción de materias primas para la exportación colonial o para la alimentación de las nuevas poblaciones criollas o mestizas. No por casualidad, por tanto, sino debido a la interrelación de estas causas y a que los núcleos de colonización se asentaron fundamentalmente en las zonas más pobladas, las áreas «nucleares» indígenas prehispánicas que habían alcanzado culturas más complejas vieron reducirse su contingente demográfico con mayor aceleración que las regiones marginales.

Aunque se puede comprobar que se dio una disminución de la población en cifras totales, también es verdad que hay que recordar que ello no significó automáticamente un descenso drástico de igual ritmo de la población urbana, debido fundamentalmente a la política seguida desde los inicios de la colonización, que primaba la reubicación de la población a fin de concentrarla, para así facilitar las labores de vigilancia, fiscalización y evangelización, al mismo tiempo que reducir los gastos de administración. Consecuentemente, se fueron creando reducciones o congregaciones que iban concentrando la población indígena con patrones de asentamientos dispersos o recogiendo los restos de antiguas poblaciones diezmadas por el proceso de derrumbe demográfico. En definitiva, los centros urbanos no solamente no fueron disminuyendo, sino que incluso aumentaron unos y se crearon otros nuevos, a cambio, evidentemente, de imprimir un proceso de desocupación en los paisajes rurales.

Además, hay que mencionar, siguiendo los trabajos de R. J. Bromley, Manuel Burga, R. G. Keith, y K. A. Davies, que desde los primeros días de la colonización se inició un lento proceso de construcción de unas nuevas relaciones entre el campo y la ciudad. De forma muy sintética y resumiendo en un único modelo explicativo las diferentes modalidades e intensidades que se dieron en las distintas regiones del continente, se puede decir que los colonizadores se asentaron por lo general en los núcleos urbanos prehispánicos existentes o bien crearon

otros nuevos, cubriendo sus necesidades vitales alimentarias por medio de los tributos y las encomiendas.

Los conquistadores no se convirtieron en un primer momento en agricultores, ya que sus pretensiones eran perpetuarse como señores de la tierra en un modelo de sociedad con marcados tintes medievales. Como en época prehispánica, las necesidades urbanas serían cubiertas en gran medida por medio de la compulsión política antes que por el papel del mercado. Los indígenas tenían que dar en concepto de tributo mantas, algodón, lana, maíz, gallinas, miel, sal, frijoles, etc. En los primeros días no hubo aparentemente ningún cambio importante, ya que continuaron los mecanismos básicos de abasto urbano prehispánicos. El problema comenzó a plantearse cuando, por un lado, la concentración en los núcleos urbanos comenzó a crecer a ritmos acelerados, debido a la política de concentración poblacional seguida por la Corona, a haberse convertido en centros de refugio y de recogida de una población que se había quedado con sus campos arrasados por la guerra o los había perdido en los repartos, y a comportarse como imanes que concentraban a los inmigrantes europeos; y por otro, no se dio una ampliación paralela de los canales tradicionales de suministro, sino, por el contrario, una disminución en algunos casos drástica de los mismos, debido sobre todo a la caída de la población indígena y probablemente también a la transformación de la misma en población urbana, haciéndose pasar por mestiza para eludir las fuertes cargas tributarias.

Quizás ello también ayude a explicar por qué las áreas costeras no se recuperaron por lo general de la catástrofe demográfica de los primeros momentos, ya que los colonizadores europeos fundaron las ciudades prioritariamente en las regiones elevadas de clima frío o templado.

Si la estructura comunitaria había sido resquebrajada y fragmentada su territorialidad, si los dirigentes imprimían una mayor presión fiscal y los canales de reciprocidad y redistribución habían comenzado a oxidarse, disminuyendo los recursos de la comunidad, que había comenzado, como puso de manifiesto K. Spalding para el área andina, a perder su integración interna, pasando a ser sus miembros campesinos individuales, no es extraño comprobar que comenzaran en algunos casos a preferir formar parte de los suburbios urbanos, abandonando sus antiguas formas de vida y ampliando con ello los intercambios mercantiles.

A partir de entonces se inició un proceso que lentamente daría vida a nuevos mecanismos de integración intra e interregional, que perdurarían con ligeros retoques durante bastantes años. El que las demandas urbanas fueran aumentando y la producción agrícola fuera descendiendo ocasionó lógicamente una subida de precios que fue aprovechada por los encomenderos, quienes a la vista del descenso de su renta debido al derrumbe demográfico, fueron ocupando las antiguas tierras de sus encomendados, por encontrarse algunas de ellas ya vacías. Fue así como lentamente se fueron convirtiendo en hacendados, latifundistas y ganaderos, al mismo tiempo que variaban sus relaciones con la población indígena, ya que ahora empezaron a verla como mano de obra para sus empresas. Las relaciones mercantiles asalariadas, más o menos compulsivas, se fueron expandiendo por los entornos urbanos de la geografía americana.

La población urbana, originalmente de procedencia rural, que había disminuido sus lazos de interdependencia con las comunidades de origen y que ahora incorporaba a sus formas de vida el salario, comenzó a tener que depender de los canales mercantiles para adquirir en algunos casos incluso los productos básicos de subsistencia, y la moneda fue haciéndose común en las transacciones comerciales. La lógica productiva y la integración de los espacios internos se fue organizando más en función de la variable económica que de la compulsión política. Nuevas redes de intercambio mercantiles intra e interregionales se fueron multiplicando por doquier, al mismo tiempo que disminuyendo las áreas de autoconsumo. Con ello se explica la clásica gráfica de P. Chaunu en la que, comparando las cifras del descenso demográfico con las de aumento en la cabaña ganadera, concluía con la famosa frase de que «el ganado se come a los hombres». En conclusión, resulta la aparente contradicción de que frente a un descenso en la población total, se dio un aumento de la producción mercantil y por tanto de los intercambios a través del mercado.

Sin embargo, no hay que pensar que este proceso ocasionó de la noche a la mañana una economía en la que las relaciones mercantiles fueron las únicas del conjunto. Que se fueron convirtiendo en mayoritarias no significa que toda la producción pasara por el mercado. Por ejemplo, las haciendas monoproductoras para la exportación que se fueron originando —como las vinícolas en el área de Arequipa (Perú), estudiada por K. A. Davies— se vinculaban con el exterior a través de

un artículo, o dos a lo sumo, del que dependían para la captación de recursos monetarios, pero en su interior mantenían una estructura productiva asentada prioritariamente en la diversificación y en el autoconsumo para reducir costos y eliminar riesgos. Así, no es extraño comprobar que analizando los libros de caja de estas haciendas, encontramos que un porcentaje importante de sus tierras y capital estaba dedicado al autoconsumo, como la produción de granos, vegetales, frutas y ganado. Se trata de un tema que enfrentó a los historiadores latinoamericanistas en la década de los años sesenta y setenta, al tratar de definir las características feudales o capitalistas de la hacienda latinoamericana durante la época colonial. No hay que olvidar que si esta polémica resultó en buena medida estéril, fue, aparte de por «importar» terminologías y conceptos no revisados previamente para el área, por no intentar comprender la lógica económica en su conjunto.

La introducción de la rueda y los animales de tiro y carga como el caballo, la mula, el burro o los bueyes en el comercio terrestre, y los barcos de poco calado para la navegación costera, significó un cambio importante en las distancias medidas en cuanto al tiempo y al costo de transporte, posibilitando la comercialización de algunos productos voluminosos a precios competitivos. Sin embargo, sus efectos se irían manifestando lentamente, ya que al no existir la infraestructura necesaria de carreteras (el hierro era un artículo caro por ser de importación), puentes, puertos, centros de remuda, etc., siguieron utilizándose las llamas en el mundo andino o los *tlamemes* en el área mesoamericana. Aun siendo una práctica prohibida expresamente en los primeros momentos por las leyes proteccionistas de la Corona española (en 1511 se emitió una Real Cédula que prohibía cargar a los indios de la isla Española, actual Santo Domingo, para evitar su extinción), la propia realidad y las necesidades americanas hicieron que no desaparecieran de la escena, sino que se introdujera una reglamentación proteccionista de los mismos que estipulaba que debía ser una actividad voluntaria, realizada bajo una serie de circunstancias como control del peso de la carga, alimentación, distancia diaria recorrida, precio del servicio, etc. Las Leyes Nuevas de 1542 recogieron buena parte de estas disposiciones.

No sería sino hasta que se vincularan los efectos de la disminución demográfica indígena y la demanda generada por el crecimiento urbano y el de los reales de minas, junto con la ampliación de los con-

tactos ultramarinos, cuando comenzara a extenderse el uso de las carretas y la arriería para el transporte interno. El comercio indígena, sin embargo, debido al precio de las bestias de carga y las carretas y al trazado de las vías de comunicación, que debían dar rodeos bastante largos para poder superar un accidente geográfico (piénsese en el mundo andino o en las Sierras Madres mexicanas), seguiría empleando durante bastantes años sus propios sistemas de transporte, como la carga humana o el sistema de canales y canoas para el surtimiento de la ciudad de México, aunque en este último caso teniéndose que adaptar a los cambios operados en el propio sistema lacustre del altiplano (Zumpango, Xaltocan, Texcoco, Xochimilco y Chalco), debido a un profundo rompimiento ecológico del área.

También es importante recordar que los cambios en la periodicidad de la realización de los tianguis impuestos por la política colonial (por lo general, en vez de celebrarse cada cinco días, se ordenó que se realizaran cada siete, a fin de hacer coincidir la obligación de la asistencia a misa de la población dispersa con la celebración del día de mercado), sumado a la reorganización política territorial, originó conflictos constantes entre las antiguas áreas de influencia y el resquebrajamiento del sistema solar de los mercados, al promoverse una nueva reorganización de la interrelación intrarregional. Como subraya R. Hassig, a Tula, una ciudad del altiplano mexicano, se le asignaron días distintos que en época prehispánica para la celebración del tianguis, con lo cual entró en competencia con el de Xicapoya, a una legua de distancia, recién incorporado a la provincia de Tula (en época prehispánica había sido independiente). Ejemplos parecidos ocurrieron en el área andina, como puede comprobarse en los trabajos de R. J. Bromley para el caso de la Audiencia de Quito.

Finalmente, habría que recordar las consecuencias que se derivaron del traslado físico de los centros políticos y administrativos prehispánicos. En el área mesoamericana, la capital del virreinato se asentó en la antigua México-Tenochtitlan, por lo que se heredaron los flujos comerciales derivados de la época mexica. Al esquema antiguo de tipo solar se le añadió el puerto de Veracruz, con el fin de conectar el conjunto con el exterior. Sin embargo, en el Tahuantinsuyu se produjo un cambio radical, ya que para facilitar las comunicaciones con la metrópoli, se asentó la capital en la costa, para lo cual se fundó la nueva ciudad de Lima y su puerto El Callao, quedando Cuzco como un cen-

tro indígena. A partir de entonces, comenzaría a dibujarse una trama interregional alrededor de la capital del virreinato peruano y de los reales de minas, pero sin que ello significara, como tendremos ocasión de comprobar, la ruptura automática y total de las redes de los intercambios prehispánicos con su epicentro en la ciudad del Cuzco. Mundo indígena e hispánico se combinaron y convivieron más interrelacionadamente de lo que han postulado los seguidores de la tesis dualista, que plantea una distinción tajante entre ambos.

Las variaciones en la estructura comercial de larga distancia

La tercera gran transformación que tuvo lugar en la conformación de las redes de intercambio interno e interregional en el continente americano vino de la mano del cambio operado en la vinculación de cada área con el exterior. Durante la época prehispánica, como se describió en los apartados precedentes, se dieron dintintos conjuntos económicos con epicentros respectivos en México-Tenoxchtitlan, Antillas y Cuzco, alrededor de los cuales se vinculaban otros subsistemas de forma esporádica que presentaban integraciones territoriales menos focalizadas en puntos claros permanentes. A partir de la colonización, este esquema empezaría a variar lentamente, ya que ahora comenzaron a ser los mercados internacionales el referente obligado general por encima de las distintas lógicas de los conjuntos suprarregionales. En la conquista este proceso no hizo sino comenzar a insinuarse.

Durante los primeros años de la colonización, la economía mundial participó preferentemente en la vida del Nuevo Mundo, a excepción del mundo antillano y la estrecha franja costera del actual Brasil, a través de los botines extraídos por la conquista de las armas. Esto no tuvo unas consecuencias importantes a corto plazo en cuanto a la remodelación de las redes de intercambio indianas continentales, ya que tan sólo se despojó a las mismas del remanente que había de productos de lujo y entre ellos, fundamentalmente, los metales y las piedras preciosas que las élites locales habían ido acumulando a lo largo de extendidos procesos de dominación.

Tan sólo en el área antillana la integración a los mercados internacionales tuvo unas consecuencias inmediatas y profundas. En un principio, como subrayara C. O. Sauer, Colón trató de encontrar es-

pecias con las que comerciar con Europa, pero no hallándolas y teniendo noticias y constancias superficiales de la existencia de metales preciosos, organizó un plan según el cual las Antillas funcionarían como factorías comerciales semejantes a las que los portugueses habían venido fundando en las costas atlánticas al norte del continente africano. Según dicho modelo, unos «indios buenos» irían recogiendo y entregando a los españoles el oro que al parecer existía en suspensión en las aguas de sus ríos, al mismo tiempo que unos celosos y fieles empleados enviarían regularmente los productos almacenados en el puerto de Santo Domingo a la Península, llevando la administración del negocio, defendiendo el territorio y además cultivando la tierra para reducir los costos del mantenimiento de una factoría tan distante. Como era de esperar, fue un fracaso total en todos los sentidos, pues ni los indios eran tan «buenos», ni los funcionarios tan «celosos», por lo que se demostró que los costos de mantenimiento de la factoría eran elevadísimos, al mismo tiempo que la rentabilidad muy reducida (el oro remitido a España en 1494, según los datos de E. J. Hamilton, no llegó ni a 30.000 ducados).

Fue entonces cuando Colón, con la mentalidad propia del mercader, organizó el negocio indiano en función de la venta de esclavos en los mercados peninsulares, ávidos por entonces de mano de obra barata. De nuevo, sin embargo, se cruzaron los problemas. Esta vez fue la reina Isabel quien prohibió este comercio, ya que de continuar se terminaba el monopolio de la colonización que se había otorgado en las Bulas alejandrinas, al transgredirse una de las condiciones básicas: la evangelización de los habitantes del Nuevo Mundo. Colón ideó entonces su cuarto plan, consistente en la imposición del tributo a los indios mayores de catorce años, quienes deberían pagar una medida (cascabel) de oro y una cantidad (25 libras) de tela hilada anualmente, además de tener la obligación de prestar sus servicios para lograr que la factoría fuera autosuficiente en cuanto a sus alimentos. Una vez más, los resultados fueron muy inferiores a lo esperado, ya que se obtuvieron el primer año tan sólo 200 pesos de los 60.000 programados, además de los primeros chispazos de rebelión tanto entre los indígenas como entre los trabajadores de la factoría, que querían un participación en el negocio indiano en vez de un simple salario.

En la siguiente fase, una vez destituido Colón de sus cargos y nombrado Nicolás de Ovando gobernador de la isla Española (actual

Santo Domingo), se facilitó la colonización a la iniciativa privada, solucionando uno de los problemas creados en la época del gobierno colombino, con lo que se pudieron enviar cantidades importantes de metales preciosos: entre 1503 y 1505 se remitieron a Sevilla 445.266 ducados; en 1506-1510, 979.483 ducados, y en 1511-1515, 1.434.664 ducados. Todo aparentaba ir sobre ruedas cuando se presentó el fantasma de la despoblación. Los indios, al parecer debido a las enfermedades importadas por los europeos, a la desestructuración de sus comunidades y a la presión del trabajo, comenzaron a morirse de forma alarmante. El problema era grave, pues sin mano de obra barata, la empresa indiana dejaba de ser rentable. La solución que se encontró momentáneamente fue recurrir a las *entradas*, «caza» de mano de obra en las islas vecinas, con lo que se fue exportando un modelo de colonización sangriento a toda el área circumcaribe. Fue entonces, una vez el gobierno en manos de Diego Colón (1509-1515), y en un clima de inmoralidad generalizado, cuando apareció la voz de la Iglesia en boca de Antonio de Montesinos (1511), reclamando el «buen trato» al indígena. Como consecuencia se produciría una revisión en las formas de organización de los territorios indianos por parte de la Corona, dándose origen a las Leyes de Burgos de 1512, protectoras en teoría de los indígenas y reguladoras de las relaciones entre éstos y los colonos (*repartimiento, encomiendas de servicio).* En la práctica, y ahora bajo el gobierno de los jerónimos (1516-1518), se mejoró en algo el trato al indígena, pero el proceso de despoblación y descomposición de sus sociedades continuó.

La mecánica colonizadora era sencilla. Encontrado un yacimiento minero o un banco de perlas —como fue el caso de Nueva Cádiz de Cubagua, en las inmediaciones de la isla de Trinidad, estudiado detalladamente por E. Otte—, rápidamente se poblaba, concentrándose colonos y trabajadores indígenas alrededor de una improvisada ciudad, adonde llegaban los alimentos o la mano de obra necesarios para mantenerla y el nivel requerido de trabajadores del área circunvecina, y posteriormente desde puntos más lejanos, conforme fuera avanzando el proceso de despoblación. Los productos se conseguían por medio de los *rescates*, es decir, intercambiándolos por otros en general de poco valor, pero que llamaban la atención de los indígenas (espejos, cuentas y telas de colores, que les servían como símbolos de estatus). La mano de obra también se lograba por este medio o bien por *razzias* organi-

zadas a tal fin. Una vez que el yacimiento se había agotado, el proceso se reproducía en otro lugar, dejando tras de sí espacios desolados que irían siendo ocupados lentamente por el ganado y con ello se originaría un nuevo ciclo en la economía antillana, con lo que no se daba el establecimiento de rutas comerciales internas permanentes y centros de producción estables.

El trabajo indígena, convertido en metales preciosos, era exportado fuera del área hacia la metrópoli. A cambio, la sociedad antillana recibía de Europa las mercancías de lujo (telas finas y otros símbolos de estatus) que los «nuevos indianos ricos» reclamaban con avidez; productos andaluces (vinos, aceite, frutos secos) que no daba la nueva tierra y a los que los colonos estaban habituados; y, fundamentalmente, nuevos inmigrantes, asunto que con regularidad también se olvida, debido a la gran mortalidad existente entre aquellos, por su parte no habituados al clima, dieta y nuevas enfermedades que procedentes de Europa, del Nuevo Mundo o del continente africano se dieron cita en las Antillas, en un atroz experimento internacional, como señalara hace tiempo McNeil. Posteriormente, pero sin regularidad e intensidad, irían llegando esclavos negros para reemplazar la mano de obra indígena, cuando se fueran asentando las plantaciones de azúcar, que enfrentaban una dura competencia con los centros productores portugueses en el área brasileña. El primer envío se hizo en 1505, y años después Carlos V arrendó el negocio de la trata negrera a una casa comercial de Burgundia, permitiéndole despachar 4.000 «piezas» anuales; ésta, a los pocos años, traspasaría la licencia a otra casa genovesa.

Agotadas las iniciales vetas auríferas superficiales, desaparecida la mayoría de los indígenas isleños del escenario y comenzada la conquista del continente, las Antillas, como puntualizaron K. Andrews y G. Lohman Villena, comenzarían a comportarse durante unos años como cuartel general del que partían las expediciones, almacén de donde se surtían, lugar de atraque de los navíos procedentes de España, y por tanto nudo comercial y centro criador del ganado de tiro (caballos y mulas) y de consumo (cerdos) necesario para la conquista, o como productor de harinas. Los lazos comerciales que se originaron como resultado de dichas prácticas no durarían mucho tiempo, ya que una vez que el continente comenzó a ser autosuficiente en ganado y cereales, dejó de necesitar el apoyo de las Antillas.

El litoral del actual Brasil, desde el inicio del descubrimiento del área por Pedro Álvarez Cabral en 1500, tuvo una clara orientación hacia el exterior, debido tanto a las tradiciones colonizadoras portuguesas y a su situación y características geográficas, como a la población indígena del Brasil. En un principio, los comerciantes portugueses no prestaron mucha atención a los territorios americanos que les habían correspondido en los tratados de Alcaçobas-Toledo y Tordesillas (mediante los que se repartió el globo terráqueo entre las coronas de Portugal y España), por encontrarse a comienzos del siglo XVI concentrados en la expansión de la ruta africana, que les debía acercar a los mercados asiáticos.

El Brasil de los primeros momentos heredó las experiencias portuguesas del litoral africano y las islas atlánticas. Las islas de Madeira y Azores, deshabitadas cuando fueron descubiertas, se comportaron en una primera fase como almacenes de madera y ganado. Asignadas por el rey a un «señor» (*doaçoes*), estaban unidas a la metrópoli coyunturalmente por esporádicos lazos comerciales. En una primera exploración se cortaba madera y se abandonaban parejas de ganado para que fueran reproduciéndose libremente por sus praderas, y al cabo del tiempo considerado oportuno, se regresaba en naves para hacer la matanza de las reses que demandaran los mercados y volver a cargar madera. Estos mecanismos eran un claro reflejo del nadir poblacional por el que estaba pasando Portugal durante la primera mitad del siglo XV. En una segunda fase, cuando se fueron ampliando los niveles de población portugueses y por tanto creciendo la demanda interna de alimentos básicos, se irían transformando los mecanismos de colonización, pudiéndose comprobar que la ganadería extensiva iba siendo sustituida por la agricultura (cereales, vino y azúcar) y por tanto se daba paso a la consolidación de núcleos de población permanentes.

Por el contrario, a lo largo de las costas africanas, se fue expandiendo otro tipo de colonización. Evitando el contacto con la población autóctona, se empleó el modelo de colonización comercial italiano de las *factorías*, desarrollado en el Mediterráneo a fines de la época medieval. Las *feitorias* portuguesas se componían básicamente de un puerto comercial fortificado, administrado por un *feitor* especializado en ir reuniendo por diferentes mecanismos (trueque, caza, compra) productos como marfil, esclavos, oro, especias, etc., que eran enviados regularmente a la metrópoli. Su población, que se reponía en un buen

porcentaje de forma regular por estar compuesta por funcionarios a sueldo de la compañía o comerciantes, se alimentaba de los envíos que se realizaban desde Portugal, desarrollando tan sólo ocasionalmente una mínima agricultura y manteniendo los menores contactos posibles con la población autóctona.

Las costas brasileñas, en un primer momento (1500-1534), se incorporarían a los mercados internacionales como *feitorias* (no es casual que al principio se denomine a los indígenas *negroes*), al comprobarse que era inviable el modelo isleño cuando se descubrió que las tierras nuevas no estaban deshabitadas. La Corona, siguiendo las prácticas habituales, arrendó las tierras americanas a un consorcio de mercaderes de Lisboa, encabezado por Fernão de Loronha, por el que concedía el monopolio comercial del área durante tres años (1502-1504), debiendo pagar 1/6 de la ganancia el segundo año, 1/4 el tercero y quedando libre de cargas el primero. En el primer viaje de la Compañía (1502-1503), las naves regresaron a Portugal con sus bodegas llenas de diferentes mercancías, entre las que destacaban el palo de tinte (después se llamaría palo brasil) y los esclavos, reclamado el primero por los centros textiles en expansión y los segundos para solucionar el problema de la mano de obra.

Desconocemos cuáles fueron las ganancias de las primeras expediciones, pero al parecer no debieron de ser un fracaso estrepitoso, ya que la Corona decidió no continuar con el contrato de la Compañía de Loronha, sino restablecer su control directo sobre el área, al igual que estaba haciendo con el comercio de la India. Fue así como se fueron formando las *feitorias* de Pernambuco, Bahía, Porto Seguro, Cabo Frío y São Vicente, dedicadas a comerciar con los nativos y reexportar los productos a la metrópoli. Como han subrayado H. B. Jonhson y B. W. Diffie, es casi imposible contabilizar los flujos de este comercio por falta de documentación al respecto, pero parece que se transportaron una gran cantidad de troncos de palo de tinte cortados por los indios tupíes del litoral, con la ayuda de las hachas metálicas portuguesas, dándose inicio a la entrada de enfermedades europeas y africanas entre la población aborigen y a la desestructuración de sus comunidades. El área de colonización se componía de una estrecha franja litoral a lo largo de la cual se iban sucediendo las *feitorias*, las cuales sólo se conectaban marítimamente entre sí y con la metrópoli, ante la inexistencia de vías de comunicación terrestres. Al igual que en el litoral afri-

cano, un reducido número de funcionarios componía la población colonial. A través de estos núcleos y del comercio que realizaban con los indígenas *(rescates)*, los mercados internacionales se unían con las economías indígenas del litoral.

En la década de 1530, como resultado del crecimiento poblacional de Portugal, la evolución de los mercados internacionales (precio del azúcar) y del comercio con la India, la necesidad de poblar permanentemente el territorio para evitar la expansión de súbditos de otras coronas (Francia), la relativa cercanía de las costas brasileñas favorecidas por el régimen atlántico de vientos, que impulsaba fácilmente a las naves en el viaje entre el Nuevo Mundo y Europa, y el clima de las costas del Brasil, comenzaron a fundarse, encabezados por la expedición de Martín Alfonso de Sousa, núcleos de colonización con características que recordaban a la tradición isleña atlántica. Entre 1534 y 1549, la Corona promovió la colonización de los nuevos territorios, al dividir entre particulares (capitanes donatarios) las tierras del continente sudamericano, incorporando con ello la experiencia de la recolonización medieval utilizada en los espacios ganados a los musulmanes.

Fue así como doce donatarios recibieron catorce capitanías en quince lotes (una capitanía tenía dos secciones y dos capitanes fueron favorecidos con dos capitanías respectivamente). Cada capitanía era un territorio de cien leguas de costa y fondo indefinido, que recibía el donatario hereditariamente, quien tenía derecho a fundar ciudades y repartir tierra entre los colonos, debiendo a cambio cubrir unas obligaciones fiscales. La Corona se reservaba el derecho del nombramiento de los oficiales reales, dándose origen a un sistema bastante parecido al de las encomiendas de la primera fase antillana del área castellana. Con ello se inició un modelo de colonización que tendría consecuencias a largo plazo en cuanto a la constitución de las líneas de intercambio internas e interregionales. Las plantaciones de caña de azúcar en las tierras previamente repartidas, *engenhos* (centros de molienda de la caña para transformarla en azúcar) y esclavos negros (que reemplazaban a la escasa población del litoral superviviente del contagio con las nuevas enfermedades y de la ruptura de sus sociedades) comenzarían a transformar los paisajes americanos originarios. El indígena fue olvidando las formas pacíficas con las que recibió a los expedicionarios de los primeros momentos, enfrentándose sangrientamente a los que cercaban sus campos de caza y recolección o huyendo hacia el interior en una

inmigración forzada. La llegada continua de colonos, conformando núcleos urbanos mayores con crecientes necesidades alimentarias, fue haciendo posible y necesaria la fundación de haciendas en las inmediaciones. Un sistema de integración comercial interno gobernado por las leyes del mercado y la utilización de la moneda se fue extendiendo por los antiguos territorios, donde hasta entonces se habían dado unos intercambios de mercancías rituales para favorecer un clima amistoso entre sus habitantes, difícil de mantener por la relación existente entre los recursos y la densidad demográfica alcanzada en algunas regiones.

En 1549 terminó de perfilarse el sistema de colonización al volverse al modelo de gobierno central, en virtud del cual se dejaron de renovar las primitivas concesiones otorgadas a los capitanes donatarios o simplemente se retomó el territorio que nunca había sido ocupado por sus titulares. Sergio Buarque de Holanda explica el cambio, aludiendo a que como consecuencia de haberse descubierto en el área castellana ricas minas de plata, se extendió por la Corona portuguesa la idea de la necesidad de administrar directamente sus territorios americanos. Por su parte, F. Mauro es partidario de pensar que el negocio de las especias con la India estaba tocando a su fin, con lo que los capitales y experiencias de aquel comercio giraron hacia las posibilidades americanas, favorecidas por la elevación del precio del azúcar en los mercados europeos. Un verdadero y definitivo sistema urbano comenzó a erigirse, abandonándose definitivamente el sistema de *feitorias*. Del litoral se fue lentamente introduciendo hacia las tierras desconocidas del interior, descubriendo en el camino las riquezas y sinsabores que deparaba la geografía americana y sembrando a su paso las tradiciones europeas y africanas.

Hay que recordar, por último, que el área brasileña no permaneció aislada del resto de las colonizaciones europeas en suelo americano. En 1537, por ejemplo, por encima de las prohibiciones, se había consolidado un comercio importante entre las zonas del actual suroeste del Brasil y la región alrededor de la recién fundada ciudad de Asunción en Paraguay, aprovechando para ello la conexión fluvial del sistema del Paraná-Paraguay, por donde circulaban yerba mate, esclavos, ganado y, fundamentalmente, azúcar.

En definitiva, durante los escasos años de la conquista, se dieron cambios fundamentales en la organización de los espacios internos. Unos de orden político, como el tributo; otros de tipo infraestructural,

como la creación de nuevas rutas y la transformación de los vehículos comerciales, debido a la utilización de la rueda y de naves con vela; y otros más referentes a la misma organización interna de la sociedad, todo ello unido a la vinculación del continente americano al sistema mundial, con lo que se terminó su aislamiento y se pusieron las bases para la redefinición de las relaciones intra e interregionales. Cada factor tuvo un peso en la transformación del conjunto, y como veremos a continuación, no significó el fin del mundo indígena, ni el cambio fue rápido y homogéneo.

II

LOS IMPULSOS DE LA COLONIZACIÓN (1550-1630)

Una vez finalizada la conquista del territorio por las armas, alrededor de la década de los años cuarenta del siglo XVI, comenzó el lento proceso de la colonización, que iría transformando los espacios y sociedades americanos durante las siguientes centurias. De acuerdo con el esquema interpretativo que venimos manejando, vamos a comenzar describiendo los cambios que se dieron en cuanto a la organización del sistema tributario y las coyunturas conformadoras del comercio interno y externo, para posteriormente pasar a analizar en concreto las distintas realidades regionales. Centraremos el análisis en el período inicial de la colonización, que transcurre, salvando las lógicas diferencias regionales, entre el final de los hechos de armas y el cambio de ritmo en las coyunturas internas e internacionales, simbolizadas en la finalización del proceso de pérdida de población de las sociedades indígenas y en el inicio de la ralentización de las comunicaciones atlánticas, que puede señalarse alrededor de los años veinte o treinta del siglo XVII.

Hacia la construcción de un Nuevo Mundo

La organización política y fiscal colonial

Una vez conquistado físicamente el continente americano, la Corona inició el proceso de conquista institucional, por el que fue arrebatando de las manos de los conquistadores los espacios que habían ganado. Se trató de un proceso relativamente rápido por el que se eliminaron las exenciones, privilegios y poder concedidos en la primera

época, incorporando a cambio instituciones centralizadoras. Virreinatos, audiencias, capitanías y alcaldías mayores fueron sustituyendo a las encomiendas y territorios asignados en las originales capitulaciones, a fin de ir extendiendo el control del monarca por todos los rincones de la geografía americana.

Con la extensión de la centralización del Estado colonial se terminó de desmontar el mecanismo prehispánico de redistribución, perdiendo a partir de entonces la compulsión política la importancia que había tenido en la época prehispánica respecto a la circulación de productos. El centro de tal transformación fue el cambio en la base justificativa de la actuación del Estado. En el Tahuantinsuyu y la Triple Alianza, las élites centrales cuzqueñas y de México-Tenochtitlan justificaban su papel centralista acudiendo a los mecanismos de la redistribución. Se sellaba un contrato de apoyo mutuo entre las necesidades de las élites locales y las centrales, por medio del cual las primeras sostenían a las segundas a cambio de que aquéllas, reorganizando el conjunto, aseguraran una continuidad y seguridad en el abastecimiento de las principales materias alimenticias. Sin embargo, el nuevo Estado colonial partió de los presupuestos propios del Estado moderno que se estaba conformando en Europa. La gran diferencia fue que ahora se justificaba su presencia partiendo de los títulos de descubrimiento y conquista, de la interpretación de la concepción jurídica de las relaciones entre rey y vasallo y, finalmente, y no por ello menos importante, de su papel como mediador de las tensiones existentes entre los distintos grupos que conformaban la sociedad.

En Europa, la guerra había desempeñado un papel distinto al asumido en las culturas prehispánicas americanas en la formación y dinámica interna de sus sociedades. En la época medieval, en una guerra justa, la ocupación del territorio implicaba el título de dominio del mismo sin necesidad de firmar ningún contrato con sus élites. En el caso americano, partiendo de los títulos del «primer descubrimiento», o de los diferentes y discutidos en la época de la «guerra justa», los barcos expedicionarios y las armas de la conquista dieron la posesión del suelo americano a la Corona española. La conversión de sus habitantes en súbditos de ésta, con los derechos y obligaciones propias de los mismos (pagar impuestos y defender el territorio en caso de peligrar su integridad), se hizo desde los primeros momentos (1514) por medio del *requerimiento.*

Aparentemente, éste era un sencillo documento, redactado por el jurista castellano Palacios Rubios, que se leía a los indígenas antes de entrar en batalla y que contenía una complicada síntesis del pacto de vasallaje y de las relaciones entre los poderes temporales y espirituales, por el que se les manifestaba que si aceptaban pacífica y voluntariamente abrazar el cristianismo como su religión y convertirse en vasallos de los reyes de España, se les daría un «buen trato» y protección, mientras que si persistían en continuar con sus costumbres «bárbaras» e impedir la extensión del cristianismo, serían considerados como «indios de guerra», quedando automáticamente justificada cualquier actividad bélica. Era, en definitiva, una declaración de hostilidades que daba entrada a la aplicación de los títulos justificativos de la «guerra justa» propios de la época. El indio capturado en guerra podía ser convertido en esclavo y el territorio pasaba a ser gobernado según las prescripciones del vencedor.

En definitiva, no existía un pacto previo entre las partes, sino que se planteaba la aceptación de un vasallaje pacífico o la dominación por las armas. A ello se unió la consideración del indígena como menor de edad, lo cual permitía, además de justificar la presencia «protectora» de la Corona, instaurar un régimen política y socialmente integrado por dos «repúblicas», una de «españoles» y otra de «indígenas». Finalmente, el Estado, al convertirse en árbitro de los enfrentamientos habidos entre los intereses del clero regular, secular, encomenderos, comerciantes, indígenas, hacendados, mineros, etc., salió fortalecido en su papel directivo, justificado por su política de instauración del bien común o «buen gobierno», como se denominaba en la época. Concluyendo, para la formación del Estado colonial se partía de una situación de dominio previo que no contemplaba la contratación con los vencidos de la sociedad que se pretendía desarrollar.

En función de este planteamiento se constituyó un sistema fiscal y administrativo que, primero en especie y después paulatinamente más en moneda, fue concentrando una riqueza que luego dedicaba a: a) pagar la propia administración que era necesaria para su extracción; b) cubrir los gastos de defensa del territorio de los ataques externos y de los posibles movimientos de población internos; c) financiar el costo de la cristianización, ya que en virtud del Patronato Regio, el papa había concedido a los monarcas españoles la difusión de la fe católica en el nuevo continente; d) ocuparse de la «protección» del indígena

(tribunales especiales, control de precios de los productos de primera necesidad); y e) extraer una serie de beneficios para ser exportados. No había, por lo tanto, una redistribución de productos, sino que una vez que se habían cubierto unos servicios, el restante era exportado a la Península o a otras regiones del sistema imperial que lo necesitaran, en virtud de la figura que se denominaba el *situado*. Por ejemplo, el virreinato de México exportaba moneda a los territorios antillanos, circumcaribes y Filipinas, fundamentalmente para cubrir su necesidad de circulante y pagar sus gastos de administración.

Es importante subrayar que el Estado colonial, al no tener que contratar con las élites locales indígenas las condiciones de su presencia en el continente americano y al tener su epicentro administrativo fuera de este territorio, imprimió a las economías americanas unos ritmos y una política que respondían a coyunturas y prioridades formadas en la mayoría de las ocasiones fuera de sus dinámicas regionales. Si se prohibía, por ejemplo, el cultivo de cepas o el desarrollo de centros manufactureros textiles *(obrajes)* en los territorios americanos, se debía a una decisión tomada para no romper el monopolio comercial andaluz de vinos y telas. Un enfrentamiento bélico europeo podía repercutir en la presión fiscal diaria indiana, ya que para financiar ésta se aumentaba la *alcabala* o se abrían suscripciones «voluntarias». Ello no significó, sin embargo, en contra de lo que se suele plantear siguiendo la historiografía postindependentista, que la maquinaria fiscal de la Corona española efectuara un drenaje constante y sistemático de recursos hacia el exterior, impidiendo la reinversión de beneficios o, dicho de otro modo, que al realizarse parte del gasto del Estado fuera de las economías que habían generado aquellos recursos, se redujeran y a veces eliminaran, según la intensidad del fenómeno, los efectos multiplicadores y aceleradores del mismo, al no darse lugar a una ampliación de la consecuente demanda.

Los datos concretos de las distintas Cajas de la Real Hacienda indiana, reconstruidos por J. J. TePaske, H. Klein y J. y M. L. Hernández Palomo, demuestran claramente que, al menos durante el siglo XVI, la Corona gastaba una proporción muy elevada de sus ingresos indianos en suelo americano, al tener que cubrir los altos costos emanados de sus obligaciones militares (vigilancia de sus costas para impedir el contrabando, construcción de fortalezas y defensa de la paz interna), administrativas (pago de una extensa maquinaria fiscal y burocrática) y

religiosas (evangelización), o realizando lo que en la terminología fiscal actual denominaríamos pagos por compensación *(situados).* En definitiva, tan sólo algunas cajas, como la de México, tenían la capacidad de, una vez pagados los gastos internos o colaterales asignados, remitir un resto líquido a la metrópoli.

Lo que nos demuestra esta información es que los beneficios fiscales no eran la finalidad última y principal de los territorios americanos desde el punto de vista de la Corona, sino que, por el contrario, éstos eran utilizados y gastados a comienzos de la época colonial en garantizar el funcionamiento de unos mercados en régimen de monopolio. Lo que pretendemos subrayar es que si el gasto público se hizo en su mayor parte en suelo americano, no fue para justificar la función de la Corona, repartiendo parte de la riqueza generada por el sistema tributario entre la población americana en su conjunto, como había actuado la redistribución prehispánica, sino para fomentar unas específicas relaciones infraestructurales mercantiles que favorecían mayoritariamente a las élites —tanto de uno como de otro lado del Atlántico, sin entrar ahora en qué proporción o intensidad apoyaba a cada uno— y a la producción y exportación de metales preciosos, que la economía peninsular necesitaba para saldar su balanza comercial deficitaria. No quiere decir ello que el Estado colonial no fuera «benefactor», sino que lo hizo desde una perspectiva paternalista con respecto a la república de los indígenas (legislación protectora de los indígenas, tribunales especiales y exenciones) y selectiva (impuestos regresivos) respecto a la de los españoles.

La Iglesia católica, por su parte, tampoco actuó como institución redistribuidora de beneficios en el sentido de las sociedades indígenas prehispánicas, ya que sus ingresos (diezmo, rentas eclesiásticas, subsidio de la Corona y donaciones pías de particulares), convertidos en moneda en el caso de que fueran recibidos en especie, se utilizaban prioritariamente para el pago del culto (construcción de edificios y alimentación del clero), empleándose los remanentes como fondos bancarios con los que conceder créditos a cambio de la hipoteca de los bienes inmuebles (fincas urbanas y rurales) de los peticionarios, a menudo pertenecientes a las mismas familias que habían realizado las donaciones, en cuyo caso los beneficiarios de dichos créditos eran los poseedores de respaldos, para así asegurar sus ingresos a largo plazo e impedir la pérdida de valor del capital acumulado en unas economías como

las americanas, sometidas en algunas épocas a procesos inflacionistas monetarios intensos, debido a la gran producción de metales preciosos. Sólo una parte, que variaba en épocas de crisis, hambrunas, pestes, etc., regresaba directamente a los contribuyentes en forma de servicios como hospitales, comida, atención a la tercera edad, etc., cubriendo con ello las necesidades de seguridad social que la sociedad reclamaba y el Estado había señalado como papel de la Iglesia.

En definitiva, el tributo dejó de desempeñar el papel que había asumido en las áreas nucleares prehispánicas, dándose un cambio automático en las redes de integración regionales. Un volumen importante de las mercancías que antes circulaban por canales determinados por intereses políticos, comenzaría a hacerlo ahora por circuitos mercantiles gobernados por el juego de la oferta y la demanda.

Reales de minas y núcleos urbanos: el esquema solar

Partiendo de la teoría económica del lugar-central, se ha desarrollado el modelo interpretativo solar, según el cual las regiones se constituyen por espacios polarizados, con una relativa complejidad en la jerarquización urbana y en la estructura social. Este esquema ha sido utilizado, por un lado, en relación con la evolución de los núcleos urbanos y, por otro, con los reales de minas, al ser considerados ambos como motores de arrastre regional y polos de crecimiento. El primero incide en variables fundamentalmente endógenas (concentración de población), mientras que el segundo lo hace en una combinación de factores endógenos y exógenos, al considerar la producción argentífera como un producto de exportación sujeto tanto a coyunturas internacionales de mercado, como a factores de producción internos (fuerza de trabajo y rentabilidad).

El significado de los reales de minas en la conformación de la integración de los espacios internos ha sido subrayado en bastantes ocasiones en la historiografía americanista. C. S. Assadourian y A. Palerm para Perú y México, respectivamente, han desarrollado la teoría del papel que los centros mineros asumieron en el conjunto de las economías coloniales. En síntesis, y aunque con algunas diferencias, han planteado que si bien las economías americanas se conectaban con los mercados internacionales en función básicamente de la exportación de

metales preciosos, además de un reducido número de materias primas, como veremos en el siguiente apartado, ello no nos debe hacer olvidar que al mismo tiempo la producción de estos metales preciosos fue la responsable de organizar la integración de los espacios internos, subrayando así el principio de la dependencia económica intersectorial e interregional. Plantean que la plata, como sector económico dominante, aunque no mayoritario, provocó en los espacios internos coloniales un proceso de regionalización ligado por el intercambio mercantil, dándose lugar a la creación de un espacio económico integrado con áreas de especialización y una rudimentaria división del trabajo. La producción de plata, así, fue estructurando las diferentes regiones en ondas sucesivas de mayor alcance.

En un primer momento, los reales de minas produjeron un efecto directo en las áreas circunvecinas, al reclamar los alimentos y el ganado de tiro que requería la empresa. Hay que recordar que, debido al propio condicionamiento geológico americano (las más importantes vetas se encontraron fuera de las áreas de mayor densidad demográfica prehispánica y por tanto más allá de los núcleos de colonización castellanos), los reales mineros se fueron estableciendo como puntas de lanza en los espacios vacíos aún no colonizados. En los primeros días de su fundación dependían obligatoriamente del comercio con las áreas colonizadas para cubrir sus necesidades vitales alimentarias, pero conforme se fueron consolidando, se fue creando un cinturón de ranchos y haciendas abastecedores de productos agropecuarios a fin de reducir los altos costos del transporte de productos voluminosos necesarios como granos, harinas y forraje para los animales.

En algunas ocasiones, los mismos mineros, para reducir los costos de producción, se convirtieron, directamente o a través de contactos familiares o de la firma de compañías mercantiles, en productores de los granos y ganado en las haciendas de los entornos, por lo que ellos mismos se autoenviaban los productos necesarios. En estos casos, las mercancías circulaban en el interior de la misma empresa, por lo que los niveles de producción de una u otra rama del conjunto estaban en íntima conexión con el resto. Desde este punto de vista, es evidente que no se puede comprender la lógica de una de las piezas en solitario, sino que debe hacerse a la luz de la lógica global de la empresa. Es posible, en definitiva, encontrar que una hacienda estuviera produciendo aparentemente con pérdidas durante varios años seguidos, sin

procederse a su disolución, como sería de esperar si la entendiéramos individualmente. En otras ocasiones, en caso de que las haciendas no estuvieran integradas con las empresas mineras formando un conjunto económico, éstas se unían a las primeras a través de los canales de mercado, rigiéndose entonces sus flujos por el nivel de precios existente.

Paralelamente, las necesidades de la producción minera irían creando otros núcleos productivos especializados. El gran consumo de mantas, por ejemplo, necesarias tanto para el abrigo de los trabajadores (las vetas se encontraban por lo general en regiones de climas fríos) como para el transporte de los minerales (era común que la misma manta que el trabajador utilizaba para su abrigo por la noche, le sirviera para el transporte de los minerales durante las horas de trabajo), hizo que se creara una fuerte demanda, que por supuesto no podía ser cubierta por las importaciones, pues resultaban excesivamente caras por ser de lujo y tener que soportar unos altos costos de transporte. Así se fue conformando una red de *obrajes* (centros textiles manufactureros) para abastecer estas necesidades.

El consumo de cueros utilizados en correas para los *malacates* (especie de tornos para subir el mineral a la superficie), arneses para el ganado de tiro, alforjas, capachos, etc., dio origen al establecimiento de haciendas ganaderas y curtidurías. La necesidad de cera o grasa animal para las velas, imprescindibles para la iluminación en el subsuelo, impulsó su comercio. La pólvora que se empleaba para realizar más rápidamente los socavones; la sal y el azogue que se requerían para separar la plata del mineral por el proceso de la *amalgamación;* el hierro para fabricar las barras, picos y azadones; la madera para la fabricación de las vigas que sujetaban los tiros o la necesaria como combustible, tanto para la preparación de los alimentos como para la depuración de los minerales por el «sistema de cazo» (separación de la plata de la ganga por ebullición); los productos estimulantes para los trabajadores, como las hojas de coca o la chicha en el mundo incaico, o el pulque, el chinguirito o el tabaco en el área mesoamericana; los productos de lujo que consumía una población de «nuevos ricos» (vinos de importación, telas de calidad, ornamentos, vajillas de plata, candelabros, muebles y zapatos); o los múltiples servicios que requería una sociedad de frontera como la minera (juego y prostitución) fueron dibujando lentamente circuitos mercantiles a distintas distancias, señalando áreas de espe-

cialización productiva, ubicadas en las regiones acordes con sus características edafológicas y climatológicas. Tan sólo algunos productos (azogue, hierro, objetos de lujo, biombos, sedas, vinos, barajas, etc.), venían del exterior, ya fuera de Europa o de Filipinas.

En un segundo momento y de forma esta vez indirecta, se originaría otra onda de influencia de la producción minera. Las haciendas ganaderas, pulqueras, maiceras, los obrajes, talabarterías, cererías, sombrererías, zapaterías, salinas, etc., a su vez fueron demandando materias primas, ganado, alimentos y mano de obra para la producción de sus mercancías o la confección de sus artículos. Consecuentemente, se fueron creando áreas especializadas en la producción de algodón, lana, tintes (añil, grana y palo), cueros, azufre, salitre, etc. y centros productores especializados.

Todo ello formaría una tercera onda de influencia de la minería, ya que los centros creados irían requiriendo alimentos, ganado, nuevos productos, etc., provocando en consecuencia una complejidad cada vez mayor de las tramas mercantiles internas. Así surgió una cruzada red de caminos y un aumento espectacular, en progresión geométrica, de la demanda de ganado de tiro, carretas y arrieros, con todo lo que ello implicaba, como era la construcción de un sistema de postas y hostales, o la demanda de cabezales, correas, sacos, mantas, alforjas, rejas y demás.

En resumen, partiéndose de la producción de plata ubicada en los reales de minas, se fue dando paso a espacios integrados y áreas de especialización. Una de las conclusiones derivadas de considerar la minería como motor de arrastre ha sido interpretar que, lógicamente, las épocas de auge en la producción minera se corresponderían con una mayor integración regional, aumentos en la monetización y flujos comerciales, mientras que los períodos de crisis se corresponderían con la vuelta a la autosubsistencia, la desaparición de la moneda, la ruralización y la ruptura de la integración tanto intra como interregional.

Este esquema solar con epicentro en los reales de minas parece funcionar correctamente en áreas recién colonizadas —ya sea en el siglo XVI o en fechas posteriores—, pero plantea problemas cuando la presencia occidental es más antigua, ya que la producción de plata, al parecer, fue dejando de tener el mismo vigor en tanto que factor de regionalización original. Para comentar la validez del modelo explicativo de la minería como motor de arrastre, se ha dado una polémica sobre el

porcentaje ocupado por cada sector económico en el producto nacional bruto (PNB). F. Rosenzweig, para el caso novohispano, por ejemplo, basándose en datos de fines de la época colonial, afirmó que mientras que la agricultura representaba más del 60 % del PNB, la minería ocupaba tan sólo el 10 %. Sin embargo, hay que recordar que el que la minería fuera el sector central no quiere decir que fuera el mayoritario. Por lo tanto, se trata de calcular el efecto multiplicador del sector, cuestión complicada al no haber suficientes datos, ya que no era solamente un sector productivo, sino también generador de capital financiero.

Los avances en el conocimiento de la realidad histórica regional del conjunto del área latinoamericana nos enseñan, por otra parte, que el esquema de la integración regional interna alrededor de la producción de la plata no es generalizable para todas las épocas y áreas. En definitiva, no parece claro que se pueda aceptar un modelo interpretativo único, uniforme e invariable respecto a las formas de integración espacial, ya que el elemento dinamizador de la minería fue un importante «primer motor», que fue siendo sustituido en algunas ocasiones por la concentración urbana y el crecimiento demográfico, por lo que las oscilaciones de la coyuntura externa incidieron en ciertas regiones de forma tan sólo parcial e indirecta.

La minería se enfrentó en algunos momentos a una pérdida de su rentabilidad ante el aumento de los costos de producción y la disminución del valor de la plata en los mercados internacionales, por lo que tuvo que ser protegida por la Corona a través de una política encaminada a rebajar los derechos y mantener deprimido el nivel de precios de los insumos que necesitaba. En consecuencia, en algunos momentos y ocasiones, parte de la producción agrícola originalmente vinculada a los centros mineros comenzó a orientarse hacia otros mercados más rentables y duraderos como los urbanos.

Es un hecho aceptado por la historiografía europea que el aumento del consumo urbano, inducido en parte por el crecimiento demográfico, provocó efectos multiplicadores y aceleradores sobre su *hinterland*. Historiadores como E. Le Roy Ladurie en su estudio sobre el Languedoc, G. Boys sobre las regiones occidentales francesas, o P. Vilar para el caso catalán, por citar algunos ejemplos clásicos, pusieron de manifiesto que para las sociedades *preindustriales*, el crecimiento demográfico era un elemento de capital importancia para entender el

cambio social y el crecimiento económico, aunque bien es verdad que para no caer en las tesis mecanicistas o malthusianas, pensaban que no debía ser entendido como «el primer motor», sino en interacción con el resto de los elementos del crecimiento, ya que ninguna ley actúa en sentido único de forma continua. C. Clark y E. Boserup llevaron hasta sus últimas consecuencias el modelo explicativo de la presión demográfica. Últimamente R. Brenner ha vuelto a sacar a la luz el tema del papel de los cambios poblacionales en el desarrollo económico y más concretamente en la explicación de la transición del feudalismo al capitalismo, provocando una acalorada discusión. Queremos dejar claro que estamos de acuerdo con R. Brenner en que es necesario realizar un análisis de la estructura social y de las relaciones de producción. Lo que planteamos aquí, al reclamar la necesidad de incorporar la variable demográfica para el entendimiento de la configuración de los mercados internos, es la importancia que tiene el factor poblacional para el entendimiento del «crecimiento económico» (aumento en la producción) y, consecuentemente, para la lógica regional.

Según lo que sabemos para el caso europeo en la época moderna por los trabajos de J. de Vries, no es suficiente la suma de los estudios de los casos urbanos, sino que es necesario un análisis del sistema urbano en su conjunto. Una ciudad no existe aislada, sino formando parte integrante de un sistema regional, insertado a su vez en una configuración nacional e internacional. Desde la perspectiva de la urbanización como dinámica regional, podemos observar que es perfectamente posible compatibilizar una estabilidad a nivel regional con un período de inestabilidad a nivel internacional. A nivel teórico es factible, por lo tanto, explicar dinámicas regionales opuestas en coyunturas generales de uno u otro signo, lo que se hacía bastante difícil partiendo únicamente del elemento explicativo de la producción de plata.

Paralelamente, hay que subrayar que manejar la variable demográfica como elemento acelerador-multiplicador (de signo positivo o negativo), y por tanto impulsor de la integración regional, sería parcial si no lo uniéramos al índice de mercantilización, a su vez íntimamente conectado con las relaciones de producción. Un indicador de bulto del índice de mercantilización podría ser el grado de urbanización (relación población urbana/rural), ya que la distribución geográfica de funciones suele reflejar una división o especialización económicas con el

consiguiente establecimiento de lazos comerciales. Sin embargo, hay que recordar que estas relaciones no son siempre automáticas, ya que puede ocurrir que crezca la producción global sin existir una expansión de la economía de mercado, sino un aumento participativo de las unidades indígenas, o viceversa, que disminuya la producción global sin que se dé una reducción sensible en el sector monetizado. El crecimiento urbano, entendido en este caso como un aumento en la demanda, puede producir una extensión de los cultivos y/o una intensificación en las técnicas de producción. En teoría, pues, puede aumentar la población y no crecer el consumo si la ampliación demográfica se establece en las áreas económicas de autoconsumo; o aumentar el consumo sin base en un crecimiento demográfico si se amplía la economía mercantil y se reduce el autoconsumo.

Hay que recordar también que cada ciudad, de acuerdo con su función principal —como núcleo administrativo, puerto externo, feria, real de minas, enclave militar, etc.—, tenía radios de acción diferentes, dándose origen a una jerarquía de puntos nodales en la que los de menor rango cumplían tareas de alcance más reducido. Si queremos comprender en su totalidad y complejidad la lógica de la espacialización de la producción, debemos introducir en este punto los planteamientos generales de la tesis de Von Thünen, quien postuló que en razón de los costos de transporte se fue organizando una especialización de la producción en círculos concéntricos: los productos de mayor consumo y de más difícil transporte que requerían menor espacio de cultivo, como las frutas y las hortalizas, se concentraban en las inmediaciones del epicentro del sistema, junto con algunas industrias, sucediéndose en los anillos subsiguientes los otros que requerían de un territorio más extenso para su producción como los cereales, la madera o la caza; finalmente, en los bordes más alejados, se encontraría la ganadería extensiva (al transportarse a sí misma rebaja los costes de transporte), que serviría de punta de lanza de futuras colonizaciones. La mejora de los medios de transporte produce el efecto de fortalecer y ensanchar las áreas de influencia de los centros urbanos mayores, reduciendo la importancia relativa de los subordinados y de los más próximos al foco principal. Las características geográficas específicas de cada área hacen que los anillos se presenten de forma irregular en vez de la circular idealmente postulada en el modelo explicativo, pudiendo comprobarse que la presencia de un río, una montaña

o una selva hacía reducir o aumentar respectivamente los costes de transporte.

Tampoco debemos olvidar que la función de la ciudad varió con el tiempo. En los primeros años de la colonización, los enclaves urbanos eran puntos de colonización y centros de dominación político-militar con efectos centrífugos poblacionales. Posteriormente, y cuando se hubo producido la colonización —en cuyo proceso la minería ocupó, como vimos, un papel preponderante—, los centros urbanos pasaron a ser puntos centrípetos receptores de población y mercados de consumo con fuertes influencias sobre su entorno, creando verdaderos mercados regionales.

En resumen, parece que si queremos entender la configuración de las redes de intercambio intra e interregionales, debemos concentrar la atención en la oscilación de la producción minera y las variaciones en la concentración poblacional urbana, con las advertencias conceptuales y metodológicas apuntadas. El problema es trasladar estos modelos a áreas coloniales y épocas preindustriales, ya que hasta la fecha contamos con escasos trabajos sobre la relación entre los núcleos urbanos y sus entornos. Hay que recordar que en los espacios americanos, las relaciones económicas inter e intrarregionales no se establecían libremente, sino a través de complejos sistemas de dominio y monopolio instrumentados por los comerciantes —control de los medios de pago y de los canales crediticios— o vigilados y controlados por detalladas reglamentaciones municipales para favorecer el abastecimiento urbano a precios convenientes, por lo que el factor de dominación política es una variable de suma importancia para entender el comportamiento y evolución de las variaciones en las coyunturas del comercio interno.

Las redes de intercambio estaban condicionadas por el sistema fiscal y la infraestructura vial. Una fuerte carga fiscal (*alcabalas*, *avería*, *almojarifazgo*, *portazgos*, etc.) pesaba sobre el transporte de las mercancías, tanto por las vías internacionales como por las internas e interprovinciales. Si esto lo unimos a la inexistencia de buenas vías de comunicación que permitieran el tránsito de carretas por el interior de los espacios indianos, comprenderemos por qué en algunas circunstancias no se expandieron por amplias áreas los efectos multiplicadores de las demandas generadas en los reales de minas y los centros urbanos.

Por otra parte, algunos autores plantean que la minería fomentó la expansión de las relaciones de mercado a lo largo y ancho de la

geografía americana, entendiendo que los impulsos de la producción minera y/o los aumentos en las demandas urbanas fueron convirtiendo a las comunidades indígenas en productoras de mercancías para el mercado. Si se analizan cuidadosamente los principios interpretativos de este planteamiento se puede comprobar que no es más que la defensa de un modelo dualista. Algunos promotores del desarrollo en América Latina, asentados en los trabajos de ciertos economistas, plantearon hace algunos años que en el continente existían dos tipos de economía: una atrasada, de autoconsumo, indígena, feudal y subdesarrollada, y otra capitalista, monetizada, mercantil y desarrollada, interpretando que los núcleos «capitalistas» servían de «motores de arrastre» de la modernidad en las áreas atrasadas que les circundaban.

Este modelo ha tenido consecuencias importantes para la historia de la América Latina colonial, al haber fomentado las interpretaciones conducentes a dibujar unas economías «blancas», occidentales, mercantiles, mensurables cuantitativamente por los indicadores económicos existentes, enfrentadas y desligadas de las economías «indígenas» o de autoconsumo y por tanto sin registro histórico de su actividad. Partiendo de este punto de vista, las mercancías que se vendían en los mercados urbanos o mineros procedían de áreas donde la actividad principal era la producción para el mercado, se daba un grado alto de monetización y el salario se había extendido como organizador de las relaciones entre trabajadores y propietarios de los medios de producción. La producción indígena no discurría por los circuitos mercantiles, sino que era autoconsumida. Mapificando estas relaciones, veríamos que los núcleos mineros y urbanos iban organizando los espacios e incorporando nuevos territorios, quedando zonas al margen, no vinculadas, a la sombra de aquéllos.

Vamos sabiendo, sin embargo, que estas relaciones eran en la práctica mucho más complejas de lo que pudiéramos pensar en un principio y que desde luego las economías «blancas» e «indígenas» no vivían ignorándose mutuamente. Diferentes autores (E. Van Young, J. C. Garavaglia y J. C. Grosso, J. H. Chance y W. B. Taylor para la historia de Nueva España; y O. Harris, B. Larson, L. M. Glave, K. Spalding, J. Golte y E. Tandeter para el virreinato peruano) han puesto de manifiesto la compleja simbiosis existente entre las áreas «indígenas» y las «mercantiles», subrayando la inviabilidad de los planteamientos simplificadores del dualismo respecto de la historia colonial americana.

A título simplemente indicativo y sin la intención de hacer ahora un repaso exhaustivo de este tema, se puede recordar que los mercados urbanos se abastecieron en algunas ocasiones de mercancías generadas en todas sus fases en el sector indígena. El crecimiento de la ciudad de Antequera (hoy Oaxaca, México) no dio origen a la formación de haciendas agroganaderas en manos de españoles o mestizos, sino que la tierra permaneció en buena parte concentrada en manos de las comunidades indígenas circundantes.

El *repartimiento de mercancías* (estudiado por M. Carmagnani, B. Hamnett y J. K. Chance también para el caso oaxaqueño) vinculaba las áreas indígenas con la economía virreinal e internacional, teniéndose que señalar que estas relaciones no estaban sujetas a un libre juego de la oferta y la demanda, sino que estaban fuertemente reguladas por las autoridades coloniales. Los comerciantes del Consulado enviaban mercancías a los alcaldes mayores —en deuda con ellos por haber recibido la fianza que estaban obligados a pagar a la Corona a fin de asegurar la captación y remisión del tributo de los indígenas de su demarcación—, quienes las «repartían» entre los indígenas a cambio de la promesa implícita de que tendrían que entregar al cabo del tiempo una carga específica de la producción local (grana, textiles, cacao, etc.) al precio que se considerara «arreglado». En la práctica, estos mecanismos ocasionaron multitud de abusos, ya que las mercancías enviadas por los comerciantes estaban en mal uso o simplemente eran innecesarias y el alcalde mayor estipulaba un precio de entrega más alto del normal, mientras que fijaba el precio de la producción local más barato que el del mercado. En definitiva, adquiría unos productos a menor costo del que hubiera tenido que asumir en caso de funcionar una economía de libre juego de oferta y demanda. Así, las economías indígenas financiaban la rentabilidad de la comercialización de ciertos productos en los mercados americanos e internacionales, por lo que se hace imposible entender ciertos circuitos interregionales e internacionales si no es partiendo de su estrecha ligazón, la mayoría de las veces compulsiva y escondida, con la economía de las comunidades indígenas.

Desde esta perspectiva se comprende cómo precisamente a los comerciantes y alcaldes mayores les interesaba la preservación de las comunidades, ya que sin ellas sus actividades dejaban de ser competitivas en los mercados internacionales. El «autoconsumo» de las comunida-

des de los teóricos dualistas queda de esta forma integrado en los circuitos interregionales y los mercados mundiales. Paralelamente, se puede comprobar que la incorporación de parte de la producción indígena a los circuitos mercantiles no suponía necesariamente la destrucción total de sus formas y lógicas de producción, sino simplemente una adaptación de parte del conjunto. También vamos aprendiendo que una elevación en los precios podía no ocasionar una ampliación automática de la producción, como postula la economía positiva, sino que en algunos casos comprobamos precisamente el efecto contrario. Si una comunidad, por ejemplo, no tenía minas en su demarcación y estaba obligada —a fin de promover la mercantilización de su economía y la generalización del salario— a cubrir sus obligaciones fiscales en moneda, tenía que comprarla, intercambiándola por algún producto originario de su área o enviando parte de la fuerza de trabajo comunitario a centros como los mineros, donde fuera posible canjear mano de obra por dinero. En dicho caso, si el producto por el que conseguía la moneda o el salario subía de precio, la comunidad se podía permitir el lujo de reducir el total de su producción comercializable o de salarios invertidos, ya que con menor cantidad conseguía ahora el mismo monto de moneda. Lo mismo sucedía en aquellas áreas que por cualquier circunstancia habían sido favorecidas con la posibilidad de tributar en «especie», es decir, en producto. Conocemos, por ejemplo, el caso de la producción de grana cochinilla durante el siglo XVIII y comienzos del XIX: en años de elevación del precio de ésta, las comunidades indígenas, si no se revisaba su tributación, entregaban una cantidad menor a los alcaldes mayores.

Se podría mencionar también el ejemplo de la mita en los espacios andinos. Con ella el virrey Toledo solucionó dos problemas al mismo tiempo: por un lado, dotó de la mano de obra necesaria a la minería, y por otro, posibilitó a las comunidades el pago del tributo en moneda. Sin embargo, los trabajos de K. Spaldin, B. Larson y C. S. Assadourian, entre otros, han puesto de relieve que, en términos generales, por la mita se pagaba sólo un tercio del valor real de la fuerza de trabajo, además de beneficiarse del apoyo infraestructural y de abastecimiento de las comunidades. El mitayo pagaba el costo de su desplazamiento al real de minas, y una vez en el mismo se beneficiaba del apoyo que sus familiares le brindaban para su sostenimiento, tanto en comida como en vestido, coca, etc. En definitiva, la minería inte-

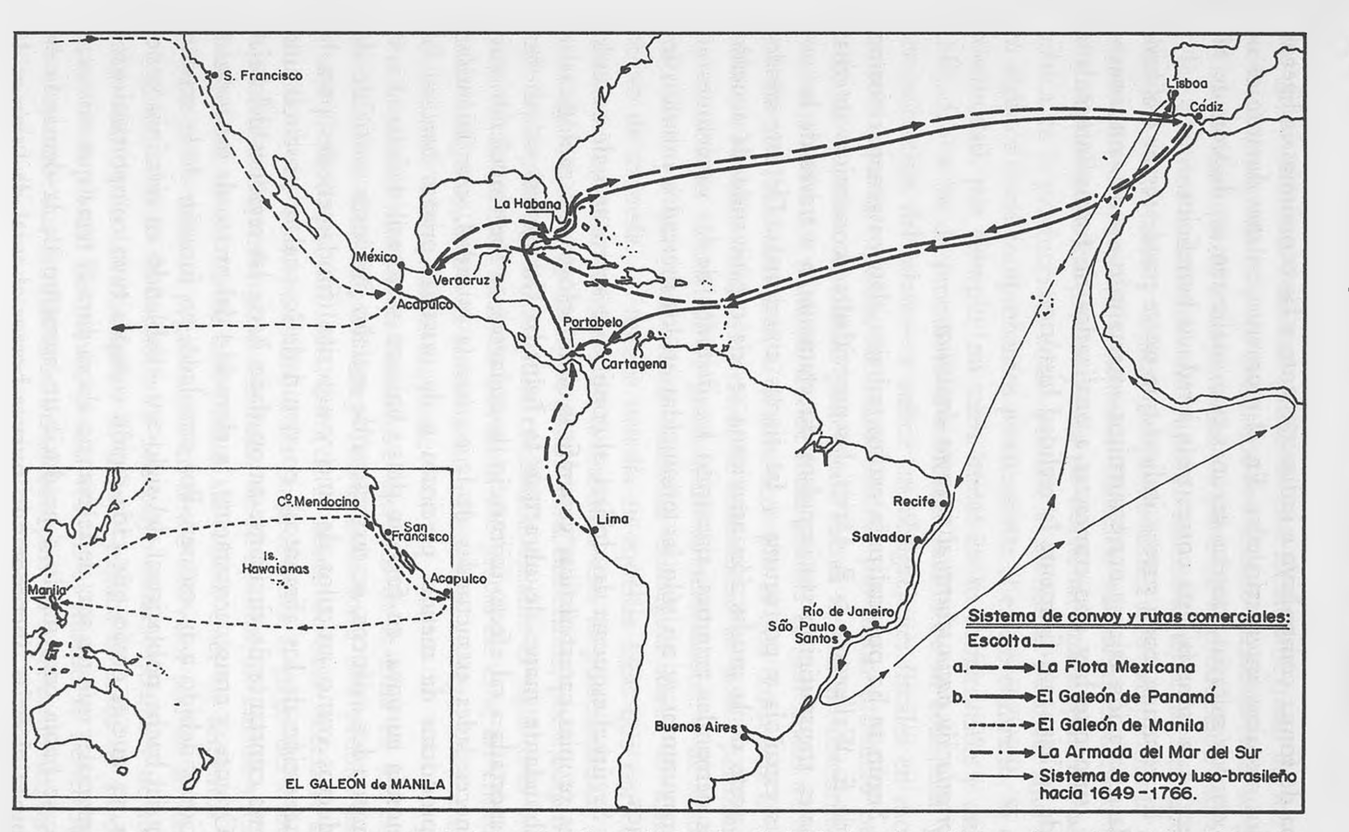
graba de forma compulsiva e indirectamente a las economías indígenas en los circuitos internacionales. En el momento en que durante el siglo XVII los mitayos, por las razones que analizaremos, dejaron de favorecer a la minería, ésta comenzaría a reducir beneficios.

En resumen, todo parece indicar que no se puede seguir realizando la separación tajante entre circuitos «mercantiles» y de «autoconsumo», sino que hay que comenzar a analizarlos de forma integrada a fin de reflejar más fielmente la realidad histórica.

La orientación hacia afuera: el esquema dendrítico

Según se ha puntualizado en los trabajos clásicos generales como los de E. Wallerstein o R. Davis, las necesidades económicas internacionales transmitieron sus impulsos directamente o a través de las coronas española y portuguesa a las tierras americanas. De este modo, una parte de la producción americana se iría organizando de acuerdo a las demandas externas, siguiendo los dictados de las variaciones en sus coyunturas, y no sólo las producidas en los mercados internos indianos.

Según el esquema dendrítico, el continente americano, de acuerdo a sus propias características geográficas, climatológicas y geológicas, a la abundante mano de obra que lo habitaba (indígenas) o que fue transportada a tal efecto (comercio de esclavos), se fue vinculando con las necesidades estructurales de la economía mundial, convirtiéndose en productor de metales preciosos y de materias primas baratas. La economía europea, en función de su balanza mercantil deficitaria con los mercados asiáticos, era expulsora de metales preciosos a cambio de productos como artículos de lujo y especias (fundamentales para la conservación de los alimentos), en virtud de lo cual se producía una sangría constante de circulante amonedado hacia las regiones del Lejano Oriente, y consecuentemente, la elevación del precio de los metales preciosos debido a su escasez. Por otro lado, en función de la superación del bache poblacional del siglo XIV —hablando en términos generales, ya que es obvio que cada región europea tuvo comportamientos diferenciales que no son de relevancia ahora para el tema que nos ocupa—, se había comenzado a producir un aumento de la demanda en términos globales, incorporando nuevos brazos al total de la masa de



Mapa 7. La carrera de Indias. Fuente: C. L. Lombardi y J. V. Lombardi, *Latin American History. A teaching Atlas*, University of Wisconsin Press, Madison, Wisconsin, 1983, p. 35.

mano de obra, roturando nuevos campos, expulsando el ganado hacia zonas más alejadas y, en definitiva, ampliando, al partir de la misma base tecnológica, la frontera de las posibilidades de producción. Una de las consecuencias del entrecruzamiento de ambos fenómenos fue que se ocasionó una fuerte subida de precios y una elevación de la demanda de mano de obra barata y materias primas como algodón, lana y tintes para la naciente manufactura, y azúcar y cereales para aumentar la base energética de la dieta.

Las repercusiones que estas necesidades de la economía internacional tuvieron en la organización de los mercados del continente americano fueron manifestándose desde los primeros momentos. Debido a los nuevos requerimientos productivos se establecieron vías de comunicación apropiadas para extraer los productos hacia los mercados internacionales y para surtir la demanda que en cada centro productivo especializado se fue creando. La combinación de barcos de vela y elementos náuticos (brújula, timón y vela) capaces de transportar productos voluminosos a grandes distancias, junto con la introducción de animales de carga (mula, borrico y caballo) y la rueda, hicieron que se fuera cambiando el mapa de los tiempos relativos en las distancias.

La «carrera de Indias», como se denominaba la ruta que hacían las flotas y galeones que iban de la Península Ibérica al continente americano, se iniciaba en Sevilla. Una vez vigilada la carga por los oficiales de la Casa de Contratación, creada al efecto en 1503, las naves comenzaban el largo viaje que les llevaría hasta los lejanos territorios del continente americano, cursando primero el río Guadalquivir. Desde su desembocadura, utilizando el régimen de vientos imperantes en el Atlántico, las naves se dirigían a las Canarias para, una vez cargadas el agua y la leña necesarias, dirigirse a las actuales costas del arco de las pequeñas Antillas, y enfocar sus proas ligeramente hacia el noroeste hasta encontrar el puerto de La Habana, no por casualidad denominada en la época la Llave del Nuevo Mundo. Este viaje se debía efectuar en el otoño para aprovechar el régimen de vientos en el Atlántico, y desde 1542 se realizó «en conserva», es decir, todos los barcos mercantes juntos y vigilados por la Armada, que los rodeaba a fin de evitar los ataques que en los años treinta y cuarenta del XVI se habían hecho tan constantes, bien en aguas europeas a la llegada de los navíos cargados de plata y tesoros, o bien en aguas americanas, justo a la salida de los mismos. Por término medio, la travesía, desde la desembocadura

del Guadalquivir hasta llegar a divisar los primeros islotes antillanos, empleaba un mes largo. Una vez en La Habana, y después de haber desembarcado parte de la carga para surtir los mercados antillanos, un grupo de navíos denominados «flota» se dirigía hacia Veracruz, puerto del virreinato septentrional de la Nueva España, y otro grupo, denominados «galeones», encaminaba su rumbo hacia el estrecho de Panamá. Estos recorridos eran vigilados por la Armada de Barlovento, que tenía al conjunto de las Antillas como el área de su actuación. El viaje completo hasta Veracruz o Portobelo duraba por término medio cerca de 80 días.

El regreso hacia la Península Ibérica se iniciaba en el puerto de La Habana, donde se reunían las flotas de Nueva España y los galeones de Tierra Firme. En teoría, allí estaba esperando la Armada para proteger el viaje de vuelta que, según todos los planes, tenía que salir en primavera para aprovechar los vientos. Al comienzo ponían rumbo hacia el norte, hasta la altura de las costas de la actual Florida, para desde allí dirigirse hacia el noreste, hasta alcanzar las costas gallegas después de pasar a la altura de las Azores. El viaje de regreso invertía por lo general más tiempo que el de ida, lo cual produjo ya en la época la sensación de que América estaba más cerca de España que España de América.

Una vez en Veracruz y Panamá, la carga de las flotas y los galeones era desembarcada para ser «feriada», es decir, para venderse en feria pública. Hasta este momento, los comerciantes que tenían el control de las mercancías eran los denominados «flotistas», por lo general mercaderes andaluces que se ocupaban del transporte de dichas cargas de Sevilla a Veracruz y Panamá. De Veracruz, para evitar la insalubridad del puerto, famoso por la virulencia de sus pestes, la «cargazón» de las flotas se remitía a lomos de mula o carretas a Jalapa, lugar en el interior a escasa distancia de la costa, pero con un clima más sano, o directamente a México, para en alguno de los dos lugares realizar la feria entre los «flotistas» andaluces y los «almaceneros» mexicanos, mercaderes agrupados alrededor del Consulado de México y llamados así por ocuparse de adquirir el total de la carga al por mayor, acumularla en almacenes e irla vendiendo posteriormente al detalle, con la lentitud que fuera requiriendo la demanda y aconsejando los precios del mercado. En Panamá, con un clima cálido y bajo condiciones de insalubridad (los puertos de Nombre de Dios primero y Portobelo después

en las épocas intergaleones llegaban a despoblarse totalmente), la carga era desembarcada, «feriada» entre andaluces y «peruleros» (comerciantes peruanos agrupados alrededor del Consulado de Lima), transportada hacia la vertiente del océano Pacífico y embarcada otra vez en lo que se llamaba la Armada de la Mar del Sur, que iba desde Panamá hasta el puerto de El Callao, en las inmediaciones de Lima, pasando a veces por el puerto de Guayaquil. Una pequeña parte de la carga era enviada de Panamá a Cartagena de Indias para surtir los territorios de los actuales territorios de Colombia y Venezuela.

Este sistema complejo de transporte y comunicaciones, que involucraba a multitud de actores y necesitaba de una colaboración cronometrada, estaba programado que se repitiera anualmente. Sin embargo, la multiplicación de un sinfín de problemas hizo que a mediados del siglo XVII pasaran hasta siete años entre una flota y otra. Retrasos en la recepción en Sevilla de las mercancías procedentes de los centros manufactureros europeos, en el pago de los impuestos, o incluso dilaciones ocasionadas voluntariamente por los mismos comerciantes para crear un clima artificial que empujara los precios hacia arriba, hicieron que constantemente tuviera que aplazarse la salida o que tuvieran que esperar por meses y años a la desembocadura del Guadalquivir la recepción de una mercancía, un pasajero, un documento oficial, o simplemente que desapareciera del horizonte una vela enemiga que, sabiendo de su partida, estaba a la espera. Con unas naves atiborradas de mercancías y pasajeros en los entresijos para aprovechar cada centímetro cuadrado de carga, con la línea de flotación por debajo del agua, y con la madera, los herrajes y las velas gastados por el cálido mar antillano y los malos cuidados de los armadores, que preferían abandonar sus naves o simular un accidente para cobrar las pólizas de seguro que tenían contratadas, moviéndose pesadamente, llegaban finalmente a las costas americanas. Allí volvían a darse, pero multiplicados al menos por siete (La Habana, Veracruz, Jalapa, México, Cartagena de Indias, Panamá, Lima), los mismos problemas de coordinación, aparte de tener que luchar con las consabidas tormentas, ciclones o calmas.

El continente americano se unió al lejano Oriente por el océano Pacífico después de la expedición de Legazpi-Urdaneta en 1565. A partir de entonces, un sistema parecido al de la carrera de Indias fue reproducido en las aguas de la entonces denominada Mar del Sur, siendo consolidado definitivamente en 1573. La Nao de la China o Galeón

de Acapulco unía el puerto de Acapulco en la Nueva España con el de Manila en las islas Filipinas. Las naves (a veces era sólo una) salían en teoría de Acapulco a finales de febrero, para llegar a Manila doce semanas más tarde, si todo había ido bien, con vientos en la popa y sin haber encontrado ningún barco enemigo. El retorno era más complicado, pues para aprovechar los vientos del norte había que salir de Manila en marzo, subir casi hasta el actual paralelo del Japón y desde allí poner proa hacia las costas americanas a la altura de California, desde donde se bajaba hasta alcanzar el puerto de Acapulco. El viaje completo duraba una media de seis meses.

A partir de los puntos focales de México y Lima, capitales de los virreinatos septentrional y meridional respectivamente, La Habana, Panamá, Cartagena de Indias, Veracruz, Lima y Acapulco, se iniciaban otras rutas marítimas y terrestres menores y más ágiles. Los dos virreinatos se unieron desde los primeros momentos a través de un tráfico importante entre Acapulco, Huatulco, Guayaquil y El Callao. México exportaba manufacturas de su propia confección o reexportadas procedentes de Europa, caballos, armas (las guerras civiles en el Perú duraron desde 1530 hasta mediados de siglo) y tintes (grana cochinilla) a cambio de plata, vinos, cacao y mercurio, a partir de 1567, necesario para la amalgamación. Era más barato, rápido y cómodo para los peruanos comerciar con sus compañeros novohispanos que entrar en tratos con los andaluces. Aunque este tráfico fue oficialmente suprimido a finales del siglo XVI por la competencia que representaba para los comerciantes andaluces de la carrera de Indias, todo parece indicar que continuó realizándose de forma ilegal. De Lima a Santiago de Chile, otra ruta interprovincial unía el rico virreinato peruano con las tierras cerealeras, vinateras y ganaderas de la Capitanía General de Chile. En el Mediterráneo americano de las Antillas, un sinfín de rutas unieron los distintos enclaves alrededor de sus orillas. Desde México y Lima se fue desarrollando un sistema radial de comunicaciones que unía las distintas áreas productoras entre sí y con los más importantes centros de consumo.

Todo este complicado sistema de comunicaciones con el exterior, aunque aparentemente débil, lento desde nuestra perspectiva actual y lleno de contratiempos, acabó imprimiendo a los contactos interregionales y a la economía americana en su conjunto un ritmo específico característico. La llegada de las flotas y galeones servía de referente

obligado para la realización y programación de los negocios. Terminada la feria, era difícil encontrar moneda de plata circulando por el interior de los virreinatos, ya que toda la que había sido lentamente acumulada por los comerciantes de los consulados de México y Lima a lo largo del año se había entregado a los flotistas andaluces para abonar su carga, junto con la plata que la Real Hacienda enviaba como pago de situados a otras plazas o como excedente a la Península. En consecuencia, el precio del dinero subía y las inversiones se reducían, a la espera de que las minas fueran reponiendo el circulante necesario para la realización de las transacciones. El crédito, los plazos de las letras, la finalización de los contratos, la entrega de los pedidos, el plazo del pago de los impuestos a la Corona, etc., se hacían, por lo general, con fecha de la realización de las ferias.

En los períodos interflotas, los comerciantes fueron invirtiendo sus capitales en distintos negocios y sectores para no tenerlos inactivos, convirtiéndose más en hombres de negocios o empresarios que en simples comerciantes. Controlando la circulación de los medios de pago amonedados, monopolizaron las importaciones —eran los únicos que tenían capacidad para adquirir las cargazones de las flotas al por mayor— y con ellas y sus inversiones dominaron las transacciones internas, obligando a que la plata afluyera a sus manos. Era un círculo cerrado. El que tuviera las mercancías tenía la plata, ya que ésta obligatoriamente tenía que ser vendida por el minero si quería convertirla en un medio universal de cambio.

Por otra parte, la distancia en tiempo real entre cada uno de los puntos entre sí fue marcando prioridades en la producción de unos u otros artículos. Resultaba evidente que las Antillas eran los espacios más cercanos temporalmente a la Península Ibérica. El virreinato de México le seguía a un mes de distancia —siempre hablando por término medio en la realización completa del viaje, no únicamente el tiempo de navegación—, a otro Panamá, a dos más Perú, a uno de éste Chile y a más de un año Filipinas. Para el comercio, ello tenía una importancia capital, pues cada día de viaje significaba la elevación del costo de transporte y de los seguros, la inmovilización del capital y además las mermas consiguientes. Es comprensible, entonces, que un mismo producto pudiera ser comercializado con ganancia desde un lugar y no desde otro más lejano, a no ser que el costo del transporte estuviera cubierto por otra mercancía de gran valor y escaso volumen

y que por lo tanto dejara un espacio libre en las bodegas de los buques. Fue el caso concretamente de los metales preciosos o de las perlas procedentes de la isla de Cubagua durante la primera mitad del siglo XVI, explicándose así cómo, por ejemplo, el virreinato de la Nueva España podía enviar a la metrópoli lino, grana cochinilla, vainilla, cueros y hasta productos como maderas nobles o duras, que eran utilizadas a veces simplemente como lastre, debido al poco peso de la plata que transportaban las flotas.

En definitiva, se iría dibujando una geografía productiva selectiva en función de su cercanía con las vías de comunicación y de la distancia —desde el punto de vista comercial sería mejor emplear el término «costo»— con respecto al mercado. No es extraño comprobar, por tanto, que productos para la exportación como azúcar, cacao o algodón se desarrollaran prioritariamente en las Antillas, que se comercializara sobre todo el palo de tinte de las costas brasileñas, y que tan sólo como excepción zonas por ejemplo, del interior del virreinato de la Nueva España o de la lejana Mar del Sur (Guayaquil, Perú y Chile), se convirtieran en exportadoras de cacao, grana, algodón, azúcar o palo de tinte, por estar favorecidas por el transporte de metales preciosos. Lugares tan lejanos como Filipinas era evidente que sólo podían participar enviando productos de alta calidad y valor, como sedas de lujo, porcelanas chinas, biombos o joyas, y recibiendo metales preciosos.

A través de este aparentemente delgado cordón umbilical que unía la metrópoli con sus colonias americanas, discurría una cantidad importante de mercancías. En Sevilla se embarcaban vinos, aceite, papel (de capital importancia para la administración), frutos secos, mercurio y fundamentalmente pasajeros. Según los cálculos de C. Bermúdez Plata y P. Boyd-Bowman, siempre refiriéndose a cifras de inmigrantes legales, debieron de sumar hasta 1580 unos 200.000 individuos (calculan una media de 2.200 anuales, cifras que no coinciden con las de P. Chaunu), por lo general mayoritariamente hombres (90 % en los primeros momentos, porcentaje que iría descendiendo conforme se fuera consolidando la colonización y reduciendo la peligrosidad) y procedentes en su gran mayoría de la parte meridional peninsular. En el siglo XVI, independientemente de la distancia, costo y peligrosidad del viaje, el área preferente de destino último era la peruana (36 %) debido seguramente a la fama del Cerro de Potosí, seguido de México (33 %; las grandes minas mexicanas se irían descubriendo y poniendo en ex-

plotación en la segunda mitad del siglo XVI), Nueva Granada (9 %), Centroamérica (8 %), Antillas (5 %), y Chile (4 %). Durante la primera mitad del siglo, casi todos querían volver a su tierra de origen para ascender socialmente con el dinero ganado en la empresa indiana.

Los retornos, por su parte, estaban compuestos sobre todo por metales preciosos (oro en la primera época antillana y plata desde el descubrimiento de las minas peruanas y mexicanas). Durante el tiempo de la conquista que ahora nos ocupa, los envios procedían de botines de guerra, ganados rápidamente, o del lavado de las arenas auríferas de algunos ríos antillanos o del área circumcaribe, ya que no se había procedido al establecimiento de verdaderas empresas mineras. Hasta mediados del siglo XVI, Andalucía surtió al conjunto antillano de productos agrícolas de origen peninsular, pero cuando se concluyó el proceso de conquista territorial continental, este esquema de intercambio varió radicalmente, ya que el continente americano alcanzó su autosuficiencia respecto a los productos alimenticios básicos.

A este tráfico brevemente descrito, con sus líneas, puertos, cargas y ritmos, se sumaba un sistema de transporte más rápido denominado de *avisos* o *correos*, que transportaba la información requerida por el complejo sistema administrativo o algunas mercancías básicas (azogue, de capital importancia para la minería), sin las cuales las economías americanas entraban inevitablemente en un período de coyuntural postración. Los barcos de los susodichos avisos eran pequeños, ligeros y manejables, y navegaban en solitario de un puerto a otro con la periodicidad que marcaba la necesidad del momento.

Finalmente, todo el sistema de comunicaciones legal se completaba con las redes extralegales o de contrabando. Las mercancías llegaban a los puertos americanos directamente de los puertos europeos o eran reexportadas desde las islas antillanas, ocupadas por súbditos de las coronas holandesa, inglesa, francesa, etc., que actuaban como verdaderos almacenes cuando las necesidades del mercado y las condiciones climatológicas lo hacían necesario y viable. El contrabando, por la intensidad y constancia que llegó a adquirir, debe ser considerado como una parte estructural de las comunicaciones, ya que era de vital importancia para la fijación de los precios de las mercancías de importación. Algunas regiones alejadas de las rutas oficiales de las flotas y galeones se conectaban con el exterior casi exclusivamente a través de las naves de este comercio ilegal.

En resumen, es de suma importancia conocer la evolución de las coyunturas externas para tratar de entender algunas de las mecánicas de las relaciones interregionales e incluso intrarregionales americanas. Un aumento o disminución en la frecuencia de los contactos comerciales atlánticos tenía repercusiones inmediatas en la configuración de la estructura de la producción y en los ritmos económicos. Cuando los mercados estaban abastecidos con mercancías baratas, algunos centros productores internos entraban en una crisis coyuntural, que se solucionaba en los momentos en que se disminuía el tráfico ilegal o el realizado legalmente a través de las flotas y los galeones. Algunos autores han llegado a plantear, partiendo del esquema denominado dendrítico, que los mercados americanos dependían fundamentalmente de las relaciones con el exterior. Concretamente se ha interpretado, siguiendo los trabajos de R. Morse, M. Castell y F. H. Cardoso, que las regiones novohispanas y sus centros principales quedaron supeditados desde el momento de la conquista a requerimientos y funciones externas, produciéndose, según palabras de E. Florescano y A. Moreno, una organización del espacio «volcada hacia afuera». Según los teóricos de la dependencia, el factor que cohesionaba y dotaba de racionalidad a ciudades y regiones era el sector externo, por lo que los reales de minas, los centros productores de materias primas, las ciudades comerciales y aun las capitales administrativas de la Nueva España se crearon y desarrollaron, no en función de necesidades internas o regionales, sino para satisfacer los requisitos de la metrópoli. Según ellos, la articulación interregional sería muy débil, puesto que las ciudades quedarían unidas directamente con la metrópoli, sin crear lazos fuertes entre sí.

No obstante, debería combinarse el análisis de los efectos de los factores exógenos con los de los endógenos (producción de metales preciosos, concentración urbana, régimen tributario, estructura social y política y condicionamientos geográficos), aun sin negar la importancia del comercio externo. Parece más apropiado refundir los modelos solar y dendrítico en un esquema conjunto más complejo, pues cada uno de ellos no es excluyente del otro, sino que ambos son complementarios, con intensidades diferentes según los momentos históricos. No se trata, por lo tanto, de tener que elegir entre una interpretación que prime la consideración de economías de enclave volcadas hacia afuera u otra que subraye la consideración autárquica regional; de elegir entre economías mercantiles y de autoconsumo, occidental o indígena, sino

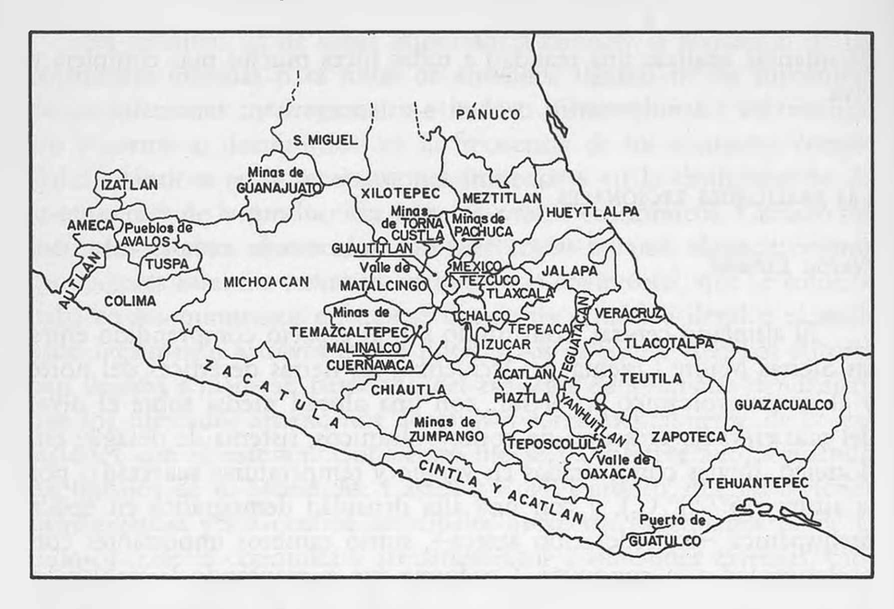
de intentar analizar una realidad a todas luces mucho más compleja y viva.

Las realidades regionales

Nueva España

El altiplano central, constituido por el espacio comprendido entre las Sierras Madre Oriental y Occidental, las tierras desérticas del norte y el eje neovolcánico en el sur, con una altitud media sobre el nivel del mar elevada, presencia de conos volcánicos, sistema de desagüe endorreico, lluvias concentradas en verano y temperaturas suavizadas por la altura (15°/20° C.), y con una alta densidad demográfica en época prehispánica —confederación azteca—, sufrió cambios importantes con posterioridad a la conquista. Conforme fue aumentando la población urbana blanca y mestiza, fueron perdiendo las economías indígenas, como vimos en el capítulo anterior, su capacidad de abastecimiento por disminución de su población o por desestructuración de sus economías, y conforme se fue comprobando que la carga de las flotas era a todas luces insuficiente en cantidad y en variedad de productos comercializados, se fueron creando en una amplia área alrededor de la ciudad de México, y según las características geográficas de cada zona y sus facilidades de conexión comercial, haciendas agroganaderas en Toluca, Puebla, Atlixco y Otumba; pulqueras y azucareras en Cuernavaca-Cuautla, y huertas de frutos de la tierra y de Castilla en Atlixco. También surgieron centros manufactureros (obrajes), localizados en las ciudades de México, Texcoco, Puebla, Tlaxcala y Toluca, y fábricas de jabón en Toluca. Otros productos como pescado, cacao, tintes y miel llegaban a la ciudad de puntos tan lejanos como Tamiagua, Tampico, Soconusco, San Antonio de los Suchitepeques, Guatemala, Realejo y Guayaquil. La mano de obra era fundamentalmente indígena, libre o compulsiva, aunque se podían encontrar negros en las haciendas azucareras de Morelos y en los obrajes. Los bosques cercanos fueron sistemáticamente esquilmados por los carboneros, iniciándose un proceso de degradación ecológica que ha llegado hasta nuestros días.

Conforme se fueron ampliando las haciendas trigueras en el altiplano, comenzaron a darse las clásicas tensiones entre agricultores y ga-



Mapa 8. Nueva España, siglo XVI. Fuente: P. Gerhard, *Geografía histórica de la Nueva España 1519-1821*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1986, p. 15.

naderos. Lentamente, el ganado fue emigrando hacia los pastos del norte, viéndose los «señores de ganados» obligados a penetrar en los inmensos espacios septentrionales, habitados por los belicosos indios chichimecas. Fue así como se iría colonizando la «frontera chichimeca». En 1546 apareció el cerro argentífero de la Bufa en Zacatecas, y a partir de entonces se fueron fundando nuevas poblaciones con gran celeridad: San Miguel el Grande y Guanajuato en 1555; Lagos y Durango en 1563; Fresnillo y Santa Bárbara en 1567; Mazapil en 1568; Jerez de la Frontera en 1570; Charcas en 1573; Celaya en 1575; Aguascalientes en 1576 y San Luis Potosí en 1592. Tras los «buscones» mineros fueron llegando los capitanes-administradores, los misioneros, los agricultores y los comerciantes. La conquista pacífica fue sustituyendo a la de las armas, ocasionando cambios estructurales. La Corona, a fin de impulsar el proceso de colonización y la extracción de metales preciosos, ofreció a los nuevos colonos una o dos caballerías de tierra, una huerta y el solar para construir su casa, a cambio de comprometerse a residir en la zona al menos durante diez años. Si la fundación llegaba a reunir quince vecinos, recibía el título de villa; si sobrepasaba

los cien, se convertía en ciudad. Los capitanes recibieron el título de gobernadores y adelantados, gozando de amplias facultades políticas y militares.

En los reales de minas, ubicados por lo general al norte del río Lerma, en áreas de escasa densidad demográfica, no se pudo implantar el sistema de la encomienda para surtir la mano de obra precisa, por lo que se enviaron continuas cuadrillas de indios de las áreas del altiplano. Mexicas, tlaxcaltecas, tarascos, etc., llegaron compulsiva (*cuatequitl*) o libremente. Unos iban encadenados, otros por su propio pie, huyendo de las condiciones y presión tributaria de sus regiones de origen o en busca de la plata necesaria para el pago de sus obligaciones fiscales. Estos segundos trabajaban por un salario reducido que les daba la posibilidad de tener participación en el negocio (*partido*), y cuando la veta se agotaba, se desplazaban al real de minas en bonanza más cercano. Se hispanizaban rápidamente en sus formas de vida, lengua, vestimenta y costumbres, dando lugar a una sociedad más mestiza y menos jerarquizada que la del centro. Blancos, indios, mestizos, negros y mulatos convivían alrededor del negocio minero y sus actividades colaterales. Alcohol, naipes, riñas, prostitución, consumo, lujo, quiebras estrepitosas y fortunas se conjugaban en las calles de los reales mineros, construidos a la carrera, amontonadas las casas, sin un plan urbano previo. Había prisa por enriquecerse y gastar. Los ricos quemaban fortunas; los que nada tenían iban quemando la esperanza porque algún día les llegara a ellos un golpe de suerte. Mientras tanto, seguían trabajando por encima de sus fuerzas en condiciones infrahumanas.

La colonización fue desigual, como si de islas se tratara. Hallado un real de minas, éste iba expandiendo de forma radial su influencia. Alejados de las zonas colonizadas del centro y enclavados en unos paisajes vacíos, se fue estableciendo un «cinturón de haciendas agroganaderas», según denominación de R. West, de amplio radio de acción, que surtían de los elementos necesarios —mulas, sebo, cereales, cueros y carne— para la producción argentífera, con el fin de reducir los elevados costes del transporte de los géneros de escaso valor y gran volumen procedentes de las distantes áreas ya colonizadas. Guadalajara, San Bartolomé, Parras y Saltillo comenzaron a enviar ganado vacuno y mular y maíz a Zacatecas. Cada zona, como señalara Bakewell, se fue especializando en uno o varios artículos: telas (incluyendo mantas, ropa y sombreros) en Querétaro y Puebla; sal en las salinas de Peñol Blan-

co; talabartería, cerámica, pescado y azúcar en Guadalajara y Michoacán; bebidas embriagantes en Morelos, si eran elaboradas a partir de caña de azúcar, o en la región de Toluca o Sayula para las de agave y Parras para las de uva; queso en Aguascalientes; jabón en Puebla; frijol en Teocaltiche y Jalostotitlán; lentejas en Zamora; maderas para el revestimiento de los tiros y de combustión en las áreas circunvecinas, etc. Como consecuencia de las demandas indirectas, las áreas costeras de clima caliente se fueron especializando en el cultivo del algodón, los amplios espacios norteños, con densidades poblacionales muy reducidas, en la cría de ganado, y los valles internos de Oaxaca en la producción de tintes como la grana cochinilla.

En suma, la producción de plata acabó integrando no solamente a los espacios inmediatos, sino también a áreas alejadas, estableciéndose un rústico proceso de especialización geográfica y con ello un comercio interno. Una red cruzada de caminos interiores se fue dibujando sobre las secas tierras del septentrión novohispano, surcadas incansablemente por recuas de mulas y caravanas de carretas, desafiando la geografía y los ataques de indios y asaltantes. Se fueron formando enormes latifundios, por compra, merced o simple ocupación sin los correspondientes títulos legales. Las familias de los Ibarra, Río de Loza, Urdiñola, Arizmendi, Jaral, Valparaíso, Aguayo, etc., fueron construyendo verdaderos «reinos» de 100.000 hectáreas e incluso más y miles de cabezas de ganado. Dentro de sus fronteras y a meses de distancia de la capital del virreinato, estos «señores de ganado» eran los verdaderos amos de la tierra y de sus habitantes, imponiendo su ley. Esclavos negros, indios llevados del sur y retenidos *sine die* por deudas a través de la *tienda de raya*, prisioneros chichimecas y vagabundos llegados en busca de protección y comida segura constituían su mano de obra. Se trataba de una sociedad profundamente hispanizada en comparación con la del centro, con un gran dinamismo y profundas desigualdades sociales, en la que el éxito de la minería o la propiedad de la tierra eran los elementos fundamentales para situar a cada cual en un lugar en la ancha pirámide social. Así se fueron formando Zacatecas, Nueva Vizcaya, Chihuahua, Coahuila y Nuevo León.

Los misioneros, como punta de lanza, se fueron internando paulatinamente, en un proceso que duraría décadas, en el siempre inagotable norte (Sinaloa, Sonora, Californias, Arizona, Nuevo México y Texas), en los territorios no beneficiados directamente con el maná de la

plata y sí en cambio con las tribus nómadas belicosas. Su labor iría preparando futuras expansiones.

Hacia 1570 —según los datos de J. López de Velasco (1971)—, la ciudad de Guadalajara tenía unos 150 vecinos españoles «entre encomenderos, pobladores y tratantes», Santa María de los Lagos 30, Compostela 20, Purificación 12, Jerez de la Frontera 12, San Sebastián 12, los reales de Guanajuato 600, San Miguel 20, San Felipe 20, Zacatula 15, Colima 30, los reales de minas de Zacatecas 300, Nombre de Dios 30, Durango 30 y San Juan de Sinaloa 13. Los reales de minas eran, pues, los que como fuertes imanes atraían un número mayor de población blanca.

Paradójicamente, el norte minero soportaba una ausencia crónica de circulante amonedado, pues la plata, por ser la mercancía que vinculaba a la Nueva España con el sistema económico mundial, era monopolizada por los grandes comerciantes de la ciudad de México a través de complejos y variados mecanismos, compuestos fundamentalmente por *bancos de plata, aviadores,* alcaldes mayores y un eficaz sistema de crédito con el que se lograba atenazar al minero y succionar una buena parte de sus ganancias. La plata, una vez convertida en barras por el sistema de amalgamación o por el de fundición, era enviada a la Caja Real más cercana para pagar los derechos reales —quinto (20 %) o diezmo (10 %)—, según fuera propiedad de mineros o particulares, en una política de protección a los primeros. Una vez marcada con los cuños reales indicativos de que había cubierto sus obligaciones fiscales, era enviada en recuas de mulas a la ceca de la ciudad de México para ser amonedada, pero como ésta no tenía un fondo amonedado con el que intercambiar la plata en barras que le llegaba y los mineros se presentaban por rachas según las bonanzas, se formaban largas colas a su puerta. Para evitarlo y teniendo en cuenta que cada día de estancia en la ciudad de México era un gasto para el minero, que tenía que saldar sus deudas con el comerciante-prestamista, nacieron los bancos de plata, propiedad de los mercaderes del Consulado, encargados de cambiar la plata en barras por amonedada, cobrando por ello un tanto por ciento y descontando del precio de compra los derechos no cubiertos de amonedación *(señoreaje).* Sin embargo, el comerciante, como garantía de los futuros créditos y envío de mercancías en los meses siguientes, retenía una fuerte cantidad de plata, con lo que muy poca de ésta regresaba al real de minas.

Así, comenzó a circular la plata en pasta sin amonedar, incluso sin quintar o diezmar, descontándose de su valor los derechos impagados, y empezaron las transacciones comerciales entre aquellos que tuvieran establecida una compañía mercantil a través del mecanismo de la compensación de sus deudas, no utilizando la moneda más que como unidad de cuenta. Los comerciantes, monopolizando así la circulación de plata por el interior de la economía novohispana, lograron controlar los contactos con el exterior y las relaciones interregionales, constituyéndose en el epicentro de la economía colonial.

La producción de metales preciosos aumentó considerablemente en la segunda mitad del siglo XVI, debido entre otras causas al descubrimiento del proceso de *amalgamación* por Bartolomé de Medina, que permitió poner en producción minerales de baja ley antes desechados por el sistema de fundición. Podría plantearse, en consecuencia, que paralelamente al aumento en los volúmenes de producción de plata debió de darse una intensificación de los efectos multiplicadores del sector minero. Según las cifras oficiales y los cálculos realizados por P. Bakewell, D. Brading, H. E. Cross, E. Hamilton y P. Chaunu, al parecer la producción argentífera oficial en cifras totales decayó a partir de la década de 1630, debido a la falta de mercurio, por haberse preferido a partir de entonces enviar el de Almadén al virreinato del Perú en vez de a la Nueva España. Aún no estamos en disposición de saber, sin embargo, como tendremos ocasión de profundizar en el capítulo siguiente, hasta qué punto esta «crisis» fue real.

Las regiones de Tierra Caliente, compuestas por los territorios comprendidos entre el nivel del mar y los 1.000/1.800 m. de altura, con temperaturas nunca inferiores a 22°C, medias de 25°C-30°C, débil oscilación diurna-nocturna y anual, dominio de los bosques vírgenes y altas sabanas, se fueron integrando al conjunto siguiendo otros impulsos. Hay que distinguir entre una «Tierra Caliente costera» —las dos llanuras litorales comprendidas entre las Sierras Madre Oriental y Occidental y el océano Pacífico y golfo de México, respectivamente— y lo que podríamos denominar «Tierra Caliente interna», compuesta por valles interiores como la depresión del Balsas. La primera, con una baja densidad demográfica —el mundo olmeca se desarrolló entre el 1200 y el 600 a.C.—, fue una zona que durante el siglo XVI recibió poca atención para ser colonizada debido a su clima insano. Los conquistadores iban buscando aquellos territorios climáticamente más parecidos a sus

regiones de origen, por lo que cruzaron la tierra caliente lo antes posible para subir al altiplano. Únicamente se asentaron en aquellas zonas los puertos que conectaban a la Nueva España con el exterior. A su alrededor se estableció un área reducida para el surtimiento de sus necesidades alimentarias más inmediatas. En 1570, por ejemplo, Pánuco tenía tan sólo 10 vecinos españoles, Tampico 24, Veracruz 200 y Acapulco 50.

Con las noticias de la conquista del Perú, aquellos a los que la fortuna no les había sonreído en el virreinato septentrional emigraron hacia el Tahuantinsuyu, aun a pesar de las prohibiciones establecidas al respecto para impedir la despoblación, iniciándose las relaciones marítimas entre ambos virreinatos. Para 1540 existía ya un tráfico establecido entre las costas mexicanas y peruanas. Huatulco fue el puerto, entre 1537 y 1575, donde se concentró este movimiento mercantil. Las guerras civiles del Perú, la disparidad de precios entre Perú y Nueva España —debida a la producción argentífera durante estas fechas del famoso cerro de Potosí— y los elevados costos de las relaciones comerciales entre los puertos españoles y El Callao por las largas distancias, hicieron que el comercio en dirección al sur fuera muy rentable, por lo que comenzaron a ser enviados caballos, mulas, armas, azúcar, cacao, telas —tanto de algodón como de seda, confeccionadas en Europa o en Nueva España—, manufacturas de lujo, muebles, cuero, libros y esclavos. A cambio, la Nueva España recibía sobre todo algo de lo que, como ya se señaló, estaba permanentemente necesitada, plata, que llegaba en grandes proporciones legal o ilegalmente, habiendo cubierto o no el pago del quinto. También recibía mercurio de las minas de Huancavelica, indispensable desde el descubrimiento del sistema de la amalgamación; vino, que podía competir fácilmente con los caldos de importación andaluces al tener menores costes de transporte y cacao, tanto de Guayaquil como de Centroamérica, que era cargado en las naves cuando éstas paraban para hacer las aguadas en el largo recorrido. El tráfico entre el virreinato peruano y novohispano pronto adquirió un volumen importante. En 1590, según la información de W. Borah y L. A. Clayton, este comercio debió de alcanzar un valor de tres millones de pesos, operando en la ruta un total de entre 35 y 40 navíos.

El viaje Acapulco-Manila-Acapulco de Legazpi-Urdaneta en 1765 trastornó profundamente este tráfico. Las sedas y artículos de lujo llegados del sudeste asiático acabaron con las manufacturas de seda no-

vohispanas y los morales oaxaqueños. Acapulco sustituyó a Huatulco, y Perú exportó gran cantidad de metales preciosos como pago de tales importaciones. En 1582 se intentó cortar el tráfico Perú-Manila para evitar, desde los presupuestos de una política mercantilista y proteccionista de los intereses peninsulares, la fuga de plata del virreinato meridional. Fue una lucha difícil de ganar, pues las sedas chinas se vendían en el Perú a la novena parte de las telas fabricadas en España, llegando a ser un importante comercio de contrabando que sustituyó al legal. Por ejemplo, el Cabildo de la ciudad de México calculaba que, en 1602, el tráfico anual realizado entre México y Perú había alcanzado la cantidad de cinco millones de pesos. A finales de siglo se fue restringiendo más y más el comercio entre Nueva España y el Perú, para evitar la competencia de los vinos sudamericanos y que el segundo se convirtiera en una subcolonia de la primera, y terminó prohibiéndose radicalmente a comienzos del siglo XVII (1631). Paralelamente, el galeón de Manila fue regulado para restringir la salida de plata hacia el mundo asiático.

El tráfico atlántico se concentró en Veracruz. A su puerto llegaban las flotas establecidas desde mediados de siglo, y rápidamente sus cargazones eran enviadas a la ciudad de México para allí establecer la feria, evitando los peligros de los ataques enemigos y las enfermedades. Veracruz era, por lo tanto, un simple embudo por el que pasaban riquezas en uno y otro sentido. Lo mismo que Acapulco, en días de llegada de la nao de Acapulco o de las flotas (cuando más una vez al año), el puerto tenía gran movimiento, se agolpaban los comerciantes, cargadores, muleros, carreteros, oficiales reales, etc., pero cuando las naves se marchaban, sus calles se quedaban vacías, la vegetación volvía a cubrir gran parte de las construcciones y las casas se vaciaban «hasta la siguiente ocasión». Según los datos colectados por P. Chaunu con base en los registros documentales del Archivo General de Indias (Sevilla), este tráfico —refiriéndose siempre a los intercambios realizados por los circuitos oficiales— fue en aumento a lo largo de la segunda mitad del siglo XVI, para comenzar a decaer a partir de los años veinte del siglo XVII, coincidiendo, por tanto, con las cifras oficiales de la producción de metales preciosos.

Los valles internos, zonas algunas de ellas de antigua colonización nahuatl, cobraron una relativa importancia ya durante el siglo XVI como productores de frutos tropicales y fundamentalmente azúcar (Cuautla-

Amilpas, Atlixco, Oaxtepec, Juchipila, Zitácuaro, Tacámbaro e Izúcar), que vendían en los centros urbanos cercanos o en la ciudad de México, para el consumo interno de la capital o para ser reexportada por el interior del virreinato, desarrollando una sociedad muy diferente de la de su entorno, que se caracterizó por la esclavitud negra y la economía de plantación. Otras zonas, como el área de Tlaxacala o los valles de Oaxaca, se especializaron en la cría de la grana cochinilla, tinte natural rojo que era empleado en los obrajes novohispanos o en los europeos, hacia donde comenzó a ser exportada masivamente, desbancando a la cochinilla quermés veneciana.

En la región sureña mixteco-zapoteca, al sur del eje neovolcánico, donde se cruzan la Sierra Madre Occidental y Oriental, dando lugar a un paisaje rugoso, surcado por la depresión del Balsas, con una gran densidad poblacional prehispánica, se fueron creando distintos flujos que integraban el área internamente y a ésta con el exterior. El área fue pasando por distintos momentos. En un principio, debido a haber sido una zona conquistada de forma menos violenta que las tierras centrales por aceptarse a los recién llegados como los aliados para luchar contra la dominación mexica, se mantuvo la organización de los antiguos señoríos. En consecuencia, durante el período de las encomiendas, se dieron relativamente pocos cambios estructurales. Después, con el proceso de centralización política llevado a cabo por la Corona, el declive demográfico (la Mixteca Alta pasó, según los cálculos más aceptados, de 700.000 indígenas en 1520 a 100.000 en 1569, 57.000 en 1590 y 25.000 en 1620; el valle central se redujo a la mitad en 1568 y a la décima parte en 1630) y la creciente demanda del comercio peruano —telas de seda— e internacional —grana cochinilla—, y de los centros urbanos y mineros novohispanos, su economía se fue mercantilizando. La industria sericola y la exportación de grana dieron vida a la zona, hasta que en la década de los ochenta del mismo siglo fue prohibido el tráfico con el virreinato septentrional y llegó la competencia de las sedas chinas desembarcadas del «galeón de Manila» en Acapulco.

Desde entonces, la región se convirtió en sus partes altas en productora de grana —que era exportada a los centros obrajeros novohispanos y a los mercados europeos— y de ganado menor —cabras y ovejas—, por ser una actividad que necesitaba de escasa mano de obra y permitía el aprovechamiento de las tierras que iban quedando vacías a consecuencia de la crisis demográfica, y de algodón y cacao en las par-

tes costeras. Sin embargo, este último producto, a finales de siglo, ante la disminución de la demanda de la bebida indígena como consecuencia de la reducción demográfica y el recorte en la mano de obra —en las zonas costeras las epidemias hicieron sentir con más intensidad sus efectos devastadores—, comenzó a ser sustituido por la cría de ganado mayor para ser vendido en los centros urbanos y en los reales de minas, siempre necesitados de sebo, cueros y proteínas.

A diferencia de las regiones centrales y norteñas, en el sur, exceptuando la zona costera donde se desarrollaron estancias de ganado mayor propiedad de españoles, no se crearon grandes haciendas, sino que la producción estuvo por lo general en manos de las comunidades indígenas, mientras que los colonos españoles en su mayoría no se dedicaban más que a comercializar la producción. Los alcaldes mayores fueron los que como intermediarios de los comerciantes de la capital integraron la producción oaxaqueña en el contexto general novohispano. En consecuencia, en el sur la sociedad era profundamente indígena y el mestizaje era mínimo. Los colonos, como administradores o comerciantes, se concentraban en la ciudad de Antequera, de donde no salían sino para ir a Puebla, Veracruz o México a saldar las cuentas de los negocios pendientes, momento en el cual tenían que cruzar las tierras indias, a decir verdad aún no muy pacíficas.

La península de Yucatán, territorio calizo sin grandes irregularidades, sin ríos de gran caudal que surquen sus espacios, con una circulación de agua subterránea —cenotes, aguadas y cisternas (dolinas cilíndricas que recogen el agua de lluvia)—, con un clima tropical húmedo que se va convirtiendo en seco conforme se avanza hacia el noroeste, vegetación selvática en el sur y de sabana en el norte, una alta densidad demográfica prehispánica y aislada del resto del virreinato por las selvas del sur, tuvo una historia particular en cuanto a sus formas de integración económica. Carente de minas de metales preciosos u otros productos que vincularan el área con el sistema económico mundial —se intentaron el añil, el palo de tinte, la grana y el azúcar, pero por diferentes motivos no prosperaron—, con una crisis demográfica más suave y tardía que en las áreas centrales (1511, 1.728.000 habitantes; 1550, 407.150 habitantes; 1600, 241.050 habitantes), mantuvo por largo tiempo —concretamente hasta el siglo XVIII— el modelo de sociedad pretendido por los conquistadores alrededor de la encomienda. La Corona permitió esta excepción en el proceso de centralización para in-

centivar el poblamiento y defensa del área, evitando así que otras colonizaciones europeas —ingleses— siguieran expandiéndose peligrosamente sobre el territorio castellano. Yucatán no fue una isla, sino que se relacionó parcialmente con el mundo antillano y novohispano, donde exportaba telas de algodón, madera, sal, miel, gallinas, maíz, cal, pescado y añil, aunque no en grandes proporciones, y desde donde importaba ropa confeccionada, ganado, productos «de Castilla» y cacao.

Para dar vida a todos estos contactos intra e interregionales, se fueron trazando nuevas vías de comunicación e introduciendo otros mecanismos de transporte, por lo que, para 1570, la industria de construcción de carretas en México estaba ya bastante desarrollada. Las naves pronto comenzaron a fabricarse en astilleros novohispanos como los de Guatulco y Campeche, que competían con los de Realejo (Nicaragua), Guayaquil (Ecuador), La Habana, Maracaibo, Puerto Rico y Santo Domingo.

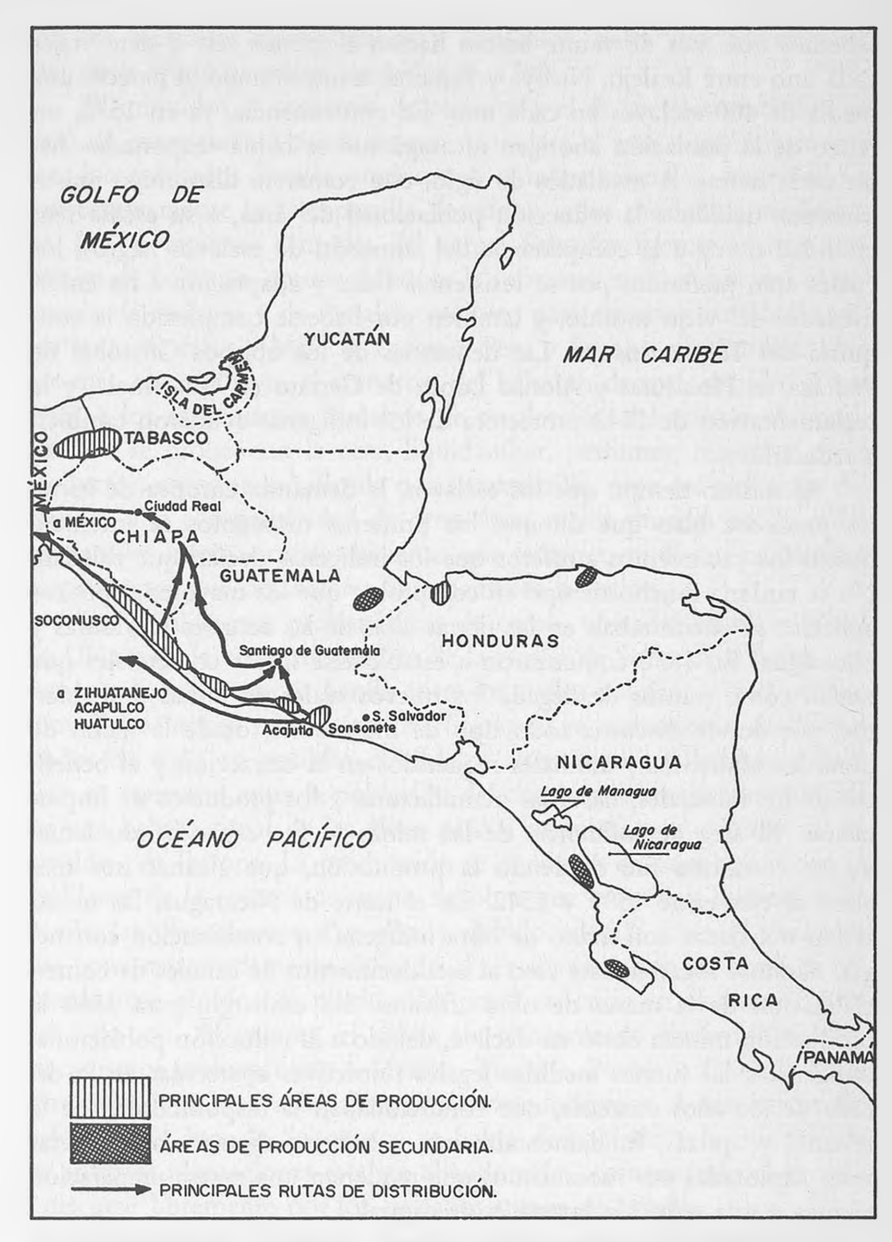
El área centroamericana

Las tierras comprendidas entre los istmos de Tehuantepec y Panamá mantuvieron una unidad administrativa durante el período colonial, al componer la Audiencia de Guatemala, gobernada desde la ciudad de Santiago de los Caballeros de Guatemala (hoy día Antigua). Geográficamente, la región centroamericana está compuesta por una estrecha franja de tierra que corre de noroeste a sureste, uniendo las dos grandes masas continentales americanas con el Caribe en su parte nororiental y el Pacífico en la suroccidental. Esta situación y la presencia de un eje montañoso que la cruza longitudinalmente, uniendo también el sistema de las Sierras Madres mexicano con el andino, hace que en el área se dé una zonificación climática característica. Inserta en latitudes intertropicales y, por tanto, con un cambio estacional marcado por la variación del ecuador térmico, establece la diferenciación de sus climas según la altura sobre el nivel del mar y la orientación con respecto a los vientos (barlovento o sotavento). Por lo general, la vertiente de las llanuras caribeñas tiene un clima cálido y húmedo a lo largo de todo el año, que hace que domine el bosque tropical lluvioso. La vertiente pacífica, entre el eje montañoso volcánico y la costa, es más estrecha y goza de un clima con un menor nivel de precipitación

lluviosa, concentrada en una estación y no a lo largo de todo el año, como en la vertiente caribeña, siendo en consecuencia un área más apropiada para los cultivos occidentales. El interior define su clima según la altitud sobre el nivel del mar: por encima de los 1.500 m. se encuentra la *Tierra Fría;* la *Tierra templada,* entre ésta y los 800 m., y la *caliente,* entre ésta y el nivel del mar.

Una línea imaginaria entre la ciudad de Trujillo, el lago de Nicaragua y el golfo de Nicoya dividía el área entre las altas culturas y la de los cazadores recolectores, pudiéndose encontrar densidades demográficas mayores al norte de la misma. Durante los primeros años de la conquista, las orillas caribeñas fueron visitadas esporádicamente por las naves de los «cazadores de esclavos», a fin de reponer la mano de obra según se iba produciendo el dramático proceso de despoblación en las Antillas. Posteriormente, la conquista se haría desde dos frentes simultáneos: uno de norte a sur, procedente del núcleo novohispano, y otro de sur a norte, procedente de las tierras del Darién. Políticamente dividida el área entre diversos «reinos», sería repartida entre los distintos conquistadores de la zona, dándose paso a la regionalización.

La historia económica de América central durante sus inicios, como ha subrayado M. MacLeod, puede ser descrita como la de la búsqueda de un «producto motor» que, vinculando el área con los mercados internacionales, posibilitara una lógica productiva interna integradora de las distintas zonas. Primero fueron los esclavos y después se sucedieron los metales preciosos y algunos productos agrícolas para la exportación, ocasionando entre uno y otro un típico proceso cíclico de desarrollo-crisis. La exportación de esclavos se efectuó legal o ilegalmente a través de dos importantes canales: uno de Nicaragua hacia Panamá y Perú y otro desde Honduras hacia Cuba, para cubrir la mano de obra que se iba necesitando, siendo el primero mucho más importante que el segundo en cuanto al número de indígenas transportados. Panamá reclamaba una constante fuerza de trabajo para producir los alimentos que necesitaba el tráfico que discurría por el istmo, al haber prácticamente desaparecido la población autóctona, y para ser exportada al virreinato meridional. Los indígenas eran capturados y enviados a los puertos de Realejo o al golfo de Nicoya y de allí eran embarcados en pequeñas naves a Panamá. Es difícil definir cuantitativamente este tráfico por la ausencia de información y la ilegalidad en muchos casos del mismo. Todo parece indicar que debió de ser elevado, ya que



Mapa 9. América Central: producción de cacao, siglo XVI. Fuente: M. Macleod, *Spanish Central America. A socieconomic History, 1520-1720,* University of California Press, Berkeley, 1973, mapa 20.

sabemos que más de veinte barcos hacían al menos seis o siete viajes cada uno entre Realejo, Nicoya y Panamá, transportando al parecer una media de 400 esclavos en cada uno. En consecuencia, ya en 1535, un tercio de la población aborigen nicaragüense se había «exportado» hacia otras tierras. A mediados de siglo, este comercio disminuyó drásticamente, debido a la reducción poblacional del área, a su escasa rentabilidad frente a la competencia del comercio de esclavos negros, los cuales eran preferidos por su resistencia física y adaptación a las enfermedades del viejo mundo, y también por haberse completado la conquista del Tahuantinsuyu. Las denuncias de los obispos Cristóbal de Pedraza en Honduras y Alonso López de Cerrato en Guatemala, y la reglamentación de 1542 protectora de los indígenas ayudaron también a reducirlo.

Al mismo tiempo que los esclavos, la demanda europea de metales preciosos hizo que durante los primeros momentos se intentara buscar los yacimientos auríferos que los indígenas decían que existían. No se tardaría mucho tiempo en comprobar que los mayores depósitos auríferos se encontraban en las tierras altas de las actuales Honduras y Nicaragua. En 1530 comenzaron a establecerse líneas comerciales que tenían como puntos de llegada los nuevos reales de minas descubiertos, por donde discurría todo tipo de mercancías, desde la mano de obra, los alimentos y animales requeridos en la extracción y el beneficio de los minerales, hasta las manufacturas y los productos de importación. El área de influencia de las minas se fue expandiendo lentamente conforme fue creciendo la producción, que alcanzó sus más altos niveles entre 1539 y 1542. En el norte de Nicaragua, las minas serían trabajadas con mano de obra indígena en combinación con negra, dándose lugar en este caso al establecimiento de canales de comercialización de la mano de obra africana. Sin embargo, para 1560 la producción minera entró en declive, debido a la reducción poblacional indígena, a las fuertes medidas legales restrictivas aparecidas en la década de los años cuarenta, que condicionaban la disponibilidad de la restante y, quizás, fundamentalmente, a haberse agotado las primeras vetas explotadas por mecanismos que requerían una escasa preparación técnica y una reducida inversión de capital.

El comercio que los metales fueron abriendo tímidamente sería aprovechado para el transporte de otros productos de mayor volumen y menor valor, como los cueros, que ayudaron a vincular a Honduras

con los mercados novohispanos y antillanos, hasta que nuevamente otra crisis afectó al sector alrededor de 1590.

Disminuidos el comercio de esclavos y el de metales preciosos, se trató de encontrar un producto que vinculara el área económicamente con los mercados locales americanos o internacionales, ensayándose consecutivamente la zarzaparrilla, los tintes o los productos medicinales. En las regiones centrales del actual Salvador fueron encontrados árboles de bálsamo, aprovechándose la infraestructura creada por el comercio de esclavos y de metales preciosos para exportar cantidades importantes de éstos a México, Panamá, Perú y España, vía Antillas. Una vez más, sin embargo, el comercio del bálsamo decayó, debido, al parecer, a los mecanismos agresivos de recolección del mismo. A continuación se probó con la cera, liquidámbar, perfumes, resinas y otros productos, como la cañafístula o la zarzaparrilla, pero sus reducidas demandas o la competitividad de otras áreas mejor situadas en las redes mercantiles internacionales hicieron que tampoco pudieran convertirse en productos que organizaran internamente la región.

Las plantaciones prehispánicas de cacao, ubicadas en el valle del río Ulúa y en la vertiente pacífica de la región de Soconusco (zona que comprende una estrecha banda entre los suelos volcánicos y el océano entre Tehuantepec y las costas de Nicaragua) se convirtieron desde mediados de siglo en posibles candidatos alternativos, al haberse expandido su consumo entre la población del continente americano, pues de ser una bebida ritual de las élites pasó a popularizarse e inició su expansión por Europa. La producción se encontró en Soconusco con el problema de la escasez de mano de obra que requerían durante todo el año las plantaciones. Por ello, y debido además a ser el cacao de esta zona extremadamente delicado al ser afectado por los cambios climatológicos rápidos, la producción entró en crisis en el tercer cuarto del siglo XVI. Al parecer, el cacao era transportado siguiendo rutas y mecanismos prehispánicos a México, Tlaxcala, Puebla o Cholula en el virreinato de la Nueva España por *tlamemes* indígenas. A comienzos del siglo XVII, el área de Soconusco se había despoblado y la mayoría de las antiguas plantaciones estaban abandonadas, comenzando el ganado a discurrir libremente por los cuidados surcos de antaño.

Al cacao de Soconusco le siguió el «boom» del producido en Izalcos. Situado al oeste del actual Salvador, fue sustituyendo paulatinamente desde mediados de siglo al primero, pudiéndose dibujar un

comportamiento cruzado en los volúmenes de producción, ya que frente al declive de Soconusco se comprueba una elevación del de Izalcos. La competitividad de éste se debió sobre todo a su situación geográfica y a haber reducido los costos de transporte exportándolo por mar en vez de por tierra, como regularmente se hacía con el de Soconusco. En este caso, los comerciantes de Izalcos utilizaban las flotas que el comercio de esclavos había dejado libres. Ahora el cacao era embarcado en Acajutla, con dirección al puerto novohispano de Huajutla, desde donde era transportado vía terrestre a Puebla y México y de allí reexportado a los distintos y dispersos centros de consumo.

Los productores se encontraron con el mismo problema de la mano de obra, ya que en la década de 1550, la población autóctona de la región había casi desaparecido, por lo que se inició otro comercio interno de trabajadores indígenas como el antiguo de Socunusco. Algunos iban voluntarios desde zonas relativamente lejanas como Comayagua o Verapaz, atraídos por los altos salarios que se pagaban en las plantaciones, para ganar la moneda necesaria para cubrir sus obligaciones tributarias en sus regiones de origen. Otros eran obligados por distintos mecanismos a vender su fuerza de trabajo en los cacaotales. En 1570, el área se encontraba en todo su apogeo, exportando una media anual de 50.000 cargas de cacao (en los mejores años de Soconusco se exportaban anualmente 1.000 cargas), comportándose como un imán para comerciantes y ganaderos, siendo controlada la producción por un reducido grupo de encomenderos que tenía acceso al reparto de la mano de obra. Sin embargo, el final de la época dorada se presentó irremisiblemente a comienzos de los años ochenta, de mano de la fuerte reducción de la población y de los agresivos mecanismos productivos empleados, que impedían el reciclaje natural de los cacaotales y de la vegetación, causando fuertes desequilibrios ecológicos. En 1584, los productores tenían serias dificultades para adquirir trabajadores, aun elevando los salarios o empleando mecanismos ilegales compulsorios, al mismo tiempo que los precios del cacao habían comenzado a decaer ante la competencia del de Guayaquil y Venezuela, en rápido ascenso. A comienzos del siglo XVII, el cacao casi era un recuerdo, encontrándose el área deshabitada, nuevamente ocupada por la vegetación original y transitada por manadas errantes de ganado cimarrón en busca de pastos.

Una vez que el cacao demostró no ser el producto «deseado», que definitivamente dotara al área de una justificación, se volvió a dirigir la mirada hacia la minería, con la esperanza de que esta vez el éxito coronara los esfuerzos. Como consecuencia, un nuevo ciclo minero tuvo lugar entre 1580 y 1620 en los altos de Honduras. Una tecnología pobre, la dificultad de introducir las técnicas de la amalgamación debido al elevado costo del mercurio y la escasa fuerza de trabajo (se sucedieron constantes «huelgas» durante el período) hicieron que de nuevo la economía centroamericana no encontrara «su» producto que la vinculara con los mercados interprovinciales e internacionales.

La realidad geográfica no favorecía los contactos con los mercados europeos ya que, por ejemplo, los posibles puertos caribeños se encontraban lejos en términos de costos y tiempo de los más importantes centros de población y de producción, por estar separados por terrenos pantanosos o espesas selvas. A fin de solucionar este condicionante se emplearon multitud de esfuerzos. El puerto de Trujillo fue trasladado tentativamente a Puerto Caballos, convirtiéndose, aunque que no sin presentar pocos problemas, en el nudo principal por el que se unía la Audiencia a Europa hasta 1640 y a través del cual se importaban los vinos y aceites andaluces, el hierro vasco y los textiles europeos, a cambio de plata, cueros, añil, zarzaparrilla, cacao o grana, en cantidades diferentes según los años. En algunas ocasiones, los mismos barcos se detenían previamente en Trujillo para desembarcar las mercancías que iban a ser consumidas en Honduras, a fin de evitar el largo viaje desde Guatemala, y en otras continuaban el periplo hasta el golfo Dulce, desde donde la carga, primero en canoas y después a lomos de mulas, era subida hasta Verapaz y Guatemala. La primera década del siglo XVII fue la época dorada de Puerto Caballos, al ser testigo del tránsito de un volumen anual de mercancías comercializadas que no se repetiría sino a finales del siglo XVIII. La tendencia a utilizar más intensamente el puerto de Veracruz en vez de establecer los contactos directamente con la Península, unida a la reducción en la producción del añil y el cacao, hicieron, sin embargo, que este tráfico fuera disminuyendo hasta casi desaparecer a mediados de siglo XVII. Los intentos por promocionar el cultivo del tinte de la grana cochinilla desde fines del siglo XVI tampoco dieron los frutos esperados, debido fundamentalmente a la competencia oaxaqueña, por lo que en 1621 ya nadie pensaba que pudiera convertirse en el maná centroamericano.

Repetidas veces a finales del siglo XVI y comienzos del XVII se barajó la posibilidad de trasladar el eje de comunicaciones que pasaba por el estrecho panameño o bien a la vía nicaragüense a través del río San Juan, Desagüadero y lago de Nicaragua, o bien a la vía hondureña por el golfo de Fonseca; oficialmente se decía que a fin de evitar el clima de Panamá y la falta de brazos que aquejaba la zona, pero en la realidad con la intención de poder controlar más fácilmente el tráfico entre la mar del Norte y la del Sur el gremio de comerciantes guatemaltecos. La realidad y el costo alternativo de las rutas propuestas hicieron que los planes no se realizaran, por lo que una vez más el área centroamericana vio cómo se alejaba la posibilidad de «engancharse» más directamente a los tráficos internacionales.

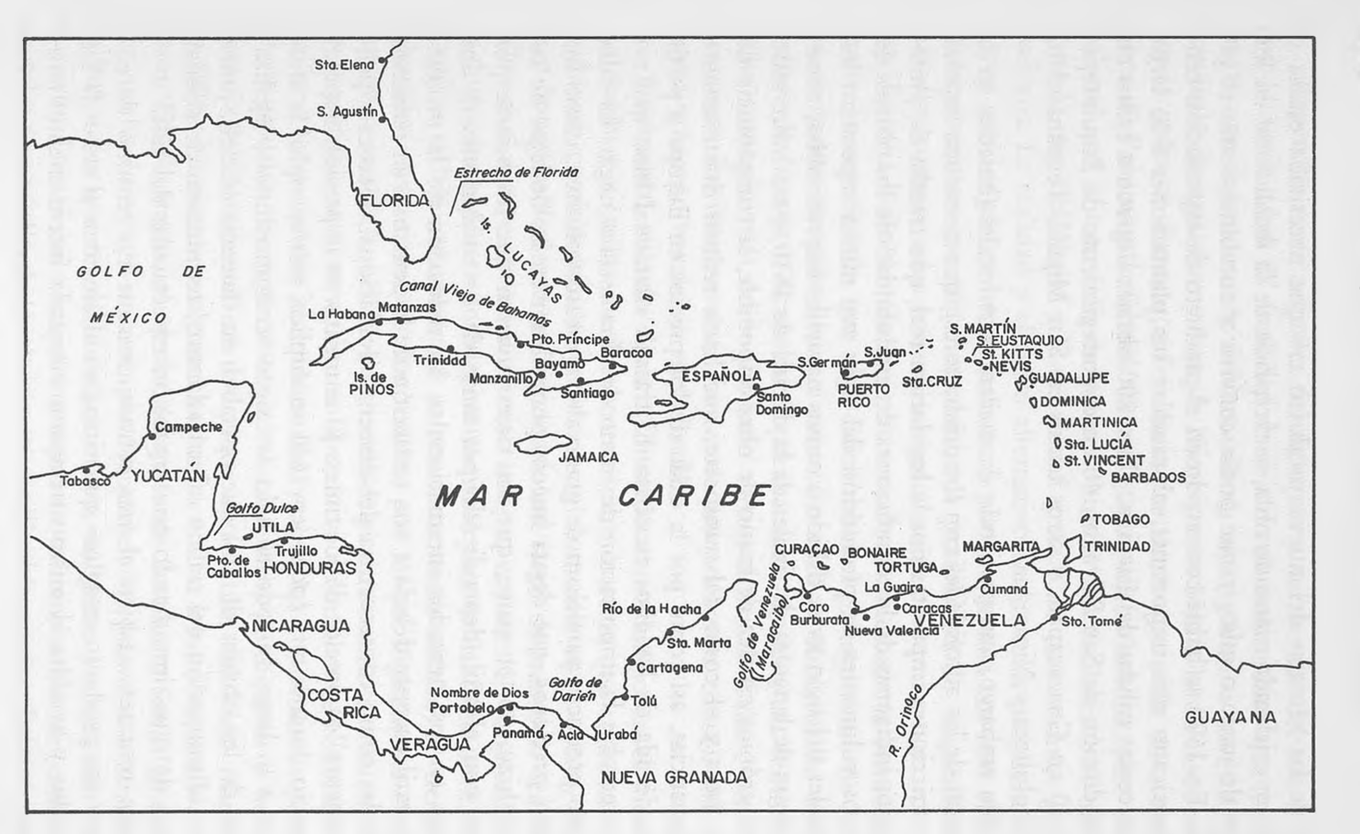
Todavía hubo un fracaso más cuando los mercaderes centroamericanos, comprobando que sería difícil robar el protagonismo de Panamá, volvieron sus ojos hacia el comercio asiático, concentrado en los puertos de Manila y Acapulco respectivamente. La idea era centralizar dicho comercio para desde allí surtir a Acapulco y El Callao, pero lógicamente, los intereses más fuertes de los poderosos consulados mexicano y limeño vencieron en la batalla.

Finalmente, cuando el añil (conocido como índigo en el mundo anglosajón y xiquilite en el mesoamericano) parecía que comenzaba a solucionar parcialmente los problemas, al aumentar entre 1580 y 1620 muy considerablemente sus exportaciones, llegó de nuevo la realidad cíclica y el área entró en un nuevo colapso coyuntural. Empleado ya en época prehispánica como pintura ritual para realizar los sacrificios, el añil se utilizó (era conocido ya por el comercio asiático) en tiempos coloniales como tinte para los textiles, por lo que lógicamente siguió las coyunturas de aquéllos. En principio, parecía reunir las características requeridas para convertirse en «producto colonial» que conectara el área con los mercados internacionales, ya que los comerciantes peninsulares podrían competir ahora con venecianos, portugueses y holandeses, comercializándolo en las plazas mercantiles del Viejo Mundo. En 1576 se hicieron ya algunos pequeños envíos a los obrajes novohispanos. En Nicaragua, alrededor del golfo de Fonseca y San Miguel, se encontraba en estado natural, por lo que en los primeros momentos no hubo más que recolectarlo por manos indígenas y empacarlo para su envío. Tras el éxito inicial comenzó su cultivo, utilizando campos, capitales y trabajadores que había dejado libres la producción de cacao.

Una de las ventajas del nuevo producto era que necesitaba escasa y poco especializada mano de obra, a excepción de la recolección en los meses de junio o julio, y que podía convivir y combinarse con el ganado. En 1600 se había convertido en el producto de exportación centroamericano más importante, ubicándose sus plantaciones a lo largo de las costas cálidas del Pacífico. Unos 200 obrajes llegaron a existir en la jurisdicción de San Salvador, 40 en el corregimiento de Esquintepeque, 60 en Guazacapán, y otros tantos en San Miguel, Tecpanatitlán, La Cholulteca y Nicaragua.

Sin embargo, aun partiendo de mecanismos locales (basados en la colusión de las autoridades con los productores), que permitían superar las restricciones impuestas por la legislación real, que trataba de proteger a los indígenas de las condiciones de insalubridad de los obrajes de añil, los volúmenes de producción del siglo XVII nunca superarían los de finales del siglo XVIII, debido a causas naturales impredecibles, como las plagas de langosta de finales de la década de 1610, pero sobre todo por la crónica escasez de mano de obra disponible, la competencia de otras áreas y el costo del transporte, que hacía reducir drásticamente las ganancias, así como por la caída de los precios en Europa a partir de la década de los años cuarenta. El trabajo estacional hizo que no fuera rentable la importación de mano de obra esclava negra. La falta de otro producto paralelo o de gran valor y escaso volumen, como los metales preciosos, que dejara huecos por rellenar en las bodegas de las naves, hizo, por su parte, que los viajes tuvieran que financiarse por entero con el añil, dependiendo por tanto de las oscilaciones de los precios en los mercados internacionales. La reducción de la producción textil europea debida a una retracción de la demanda en términos generales como consecuencia del descenso poblacional, hizo caer peligrosamente los precios de los tintes. El aumento en la presión fiscal al comercio durante esta época (en 1631 se duplica, por ejemplo, la alcabala y a lo largo de todo el siglo se exigen «composiciones», legalizaciones de los obrajes de añil que operaban sin licencia oficial), junto con la disminución del tráfico oficial atlántico, terminaron de colmar el vaso de agua, impidiendo una expansión espectacular del añil.

En resumen, si bien el área centroamericana no terminó de encontrar ese producto «mágico» que vinculara al área con el resto de los mercados y ayudara al mismo tiempo a integrarla internamente, también es verdad que en cada época, con intensidades diferentes, el ca-



Mapa 10. Caribe y Circumcaribe, siglo XVI. Fuente: K. R. Andrews, *The Spanish Caribbean. Trade and plunder, 1530-1630*, Yale University Press, New Haven, 1978, mapa 6.

cao, los minerales, la zarzaparrilla, el bálsamo, la grana, el añil, etc., fueron haciendo que el área en su conjunto no permaneciera al margen de las coyunturas internacionales. Al no consolidarse unos centros productivos «de arrastre» permanentes, se impidió una definitiva integración intrarregional y la consolidación de los grupos de poder locales.

El área antillana y circumcaribe

La región antillana y circumcaribe experimentó cambios fundamentales en la segunda mitad del siglo XVI y comienzos del XVII. Hasta ahora, en buena medida debido a la influencia ejercida por las obras de P. Chaunu, había venido siendo tradicional interpretar que al «auge» de la primera mitad del siglo XVI le había sucedido una «crisis» posterior, en la que la región antillana había perdido el nivel de integración intrarregional previamente alcanzado. El esquema interpretativo se centraba en plantear que tras el descubrimiento de los territorios continentales, la región antillana se convirtió en un lugar de paso, punto de tránsito para las flotas y galeones, en vez de un fin en sí mismo, por lo que el Mediteráneo americano comenzó a diluirse para convertirse en un estrecho canal que conectaba el Viejo con el Nuevo Mundo. Se trata de una visión en parte oficialista y eurocéntrica, ya que en esencia hace una caracterización de la situación económica interna del mundo antillano en función de las oscilaciones demográficas y de las variaciones en el volumen de los intercambios comerciales con el exterior y más particularmente con la Península Ibérica. Por lo tanto, si es correcta desde el punto de vista de la vinculación de las islas con la economía imperial, debe ser rectificada en algunos aspectos, a fin de incluir los intercambios interantillanos y los volúmenes de contrabando.

En 1570 la isla de Jamaica, según la información que proporciona Juan López de Velasco en su *Geografía y descripción universal de las Indias Occidentales*, si bien había desaparecido la población aborigen original, no era un territorio abandonado, sino que producía cazabí y abundante ganado cimarrón (caballar, porcino y vacuno), que era exportado a las costas del continente americano o a la isla de Cuba para abastecer las necesidades alimentarias de las naves que recalaban en su puerto. El número de colonos era reducido, pero a cambio las cabezas

de ganado fueron en aumento. La imagen de isla «desierta» no significaba falta de actividad. Por otra parte, las cifras oficiales del comercio tampoco pueden ser tomadas como reflejo de las actividades económicas, ya que, debido a que tan sólo tres o cuatro navíos de escaso tonelaje la conectaban oficialmente con el exterior, a las insistentes negativas de la Corona a conceder licencias para la introdución de esclavos, a las propias condiciones climatológicas (hacían que la carne y los cueros no se pudieran almacenar *sine die* a la espera de la llegada de un navío) y a la propia periodicidad del sistema de flotas y galeones, los jamaicanos tuvieron que acudir al contrabando para seguir subsistiendo. En consecuencia, a las exportaciones legales de Jamaica a Santo Domingo, Campeche, Cuba, y Cartagena de Indias, se deben sumar las ilegales a toda el área, realizadas fundamentalmente con los holandeses, que trataron de apoderarse de la isla en varias ocasiones. La población de Santiago de la Vega que en 1582 tenía 100 vecinos, pasó a 750 en 1597 y a 1.550 en 1611.

La isla de Puerto Rico, después del agotamiento de los placeres auríferos, del exterminio de su población nativa y de haberle robado Cuba la función de epicentro con respecto a las comunicaciones con la Península Ibérica, comenzó a buscar recursos alternativos para continuar relacionándose con el exterior: el azúcar, en menor escala debido a la falta de mano de obra, las restricciones de la Corona a conceder licencias para la introducción de esclavos y la competencia de los azúcares brasileños; y fundamentalmente el ganado, debido a sus abundantes pastos, serían la salvación de su economía. El comercio oficial con la Península y la población española disminuyeron, pero a cambio aumentaron las cabezas de ganado y los contactos antillanos. Importaba sal de las salinas de Araya, en Cumaná, y manufacturas europeas y esclavos negros de manos de los contrabandistas, exportando a cambio azúcar, cueros, maíz y yerbas medicinales al conjunto de las islas y Tierra Firme.

La isla de Cuba se benefició, en cambio, de su «renta de posición». Agotados rápidamente el oro que contenían sus ríos y la población indígena de sus campos, y emigrada la blanca al continente en busca de mejores y más fáciles ingresos, se inició el ciclo del cuero. Con la creación del sistema de flotas se remodelaría radicalmente la isla al convertir a La Habana en el puerto más importante del Caribe. Una considerable población transeúnte, militar y administrativa fue

creando una demanda de productos alimenticios y servicios en toda la zona noroeste de la isla, quedando de momento retraída la región de Santiago. En consecuencia, se originaron dos lógicas productivas en la isla. La suroriental se convirtió desde 1571 en una zona ganadera y productora de cobre para ser exportado a España o Santo Domingo, donde era convertido en utensilios para los ingenios. Santiago se relacionaba con los distintos puertos del Caribe, la mayoría de las veces utilizando líneas y barcos «ilegales», intercambiando ganado, miel, azúcar, esclavos, cueros, tabaco, sal, cobre y productos europeos manufacturados. La región noroccidental de La Habana-Matanzas, convertida en puerto astillero desde 1567, ayudada por las inyecciones financieras (*situados*) procedentes del virreinato novohispano para superar su crónica falta de circulante, se unió a los grandes circuitos internacionales y de forma secundaria a Yucatán y Nueva España, a fin de cubrir la creciente demanda alimentaria de su población, ya que la producción agrícola interna tan sólo cubría su alimentación durante tres meses. De Veracruz recibía harinas de trigo, cueros, jabón, carnes saladas, plata y zarzaparrilla; de Campeche aves, grana, zapatos, palo de tinte, sal y pescado; y de Yucatán maíz, aves de corral, sal, henequén, maderas y pescado, a cambio de la reexportación de productos procedentes del comercio de las flotas.

Las Bahamas, conjunto de islas de reducidas dimensiones, fueron utilizadas por las naves españolas transitoriamente en su regreso a la Península, por lo que irían siendo tomadas por ingleses y holandeses como almacenes para realizar su comercio de contrabando. Desde esta perspectiva, cobrarían una gran importancia en la lógica comercial antillana.

La península de la Florida, como punto estratégico militar, necesitaba de alimentos, pólvora, hombres y toda clase de manufacturas que llegaban de Veracruz, Yucatán, y La Habana, porque no contaba con una agricultura propia que le permitiera el autoabastecimiento y no tenía la posibilidad de apoyarse en la producción indígena de los alrededores, habitados por comunidades de cazadores-recolectores en guerra constante con los asentamientos españoles.

En La Española, tras el primer ciclo del oro y la destrucción total de su población original en 1570, se entraría también en el ciclo del cuero, al cual se unió tímidamente el del azúcar, estableciéndose una parcial especialización geográfica: azúcar en el sur y ganado en el nor-

te. El cuero era exportado a la Península, aprovechando las bodegas semivacías de las naves que regresaban con el porte pagado por los metales preciosos. La mano de obra esclava fue sustituyendo a la indígena desaparecida, llegando a los ingenios de la isla generalmente a través de los canales de contrabando. A fines del siglo XVI, la producción de azúcar comenzó a declinar, siendo sustituida en parte por el jengibre, producto que era comúnmente extraído por canales ilegales a fin de superar las mermas que se ocasionaban en el mismo por las largas esperas que sufría al no coincidir la fecha de la cosecha con la de llegada de las flotas. Para 1580, debido al encarecimiento de los fletes y los seguros como consecuencia del aumento de la peligrosidad de los mares, el tráfico oficial se fue convirtiendo en ilegal para eliminar el pago de los impuestos y así reducir los costos totales del transporte. En consecuencia, a finales del siglo XVI, la banda norte de la isla (Yaguana, Monte Cristi, Bayajá y Puerto Plata), utilizando estas vías no oficiales, exportaba cantidades importantes de cueros, que se restaban de los envíos que se hacían a la Península a través del puerto de Santo Domingo. Por esta circunstancia, en algunos años, incluso llegaría a faltar carne para el consumo del puerto de Santo Domingo, al encontrar los productores mejores precios de venta de sus cueros en los mercados de contrabando, al mismo tiempo que mercancías de importación más baratas. En 1592, seis años después de que Drake tomara la isla, el tesorero de Santo Domingo declaraba que los contrabandistas y corsarios eran tan numerosos y tan asiduo su tráfico que parecía que realizaban un comercio regular con puertos de su misma bandera.

La Española importaba harinas de Nueva España, sedas de Filipinas (reexportadas a través de Veracruz), productos «de Castilla» y maderas de La Habana, plata de Nueva España, vinos y aceites de España; perlas, bizcocho, tabaco y oro de la isla Margarita, Caracas y Cabo de la Vela; pescado, palo brasil, sebos, pita y sal de Cumaná y Coro; maderas, carne salada, cueros y lana de Curaçao, y otras diversas mercancías de distintos puntos de Tierra Firme y Puerto Rico. A cambio, exportaba azúcar, cueros, jengibre, oro, perlas y cañafístola a España, y reexportaba esclavos y productos europeos a Margarita, Caracas, Coro, Cabo de Vela, Cartagena, La Habana, Veracruz y Campeche. Una vía de comercio con ingleses y portugueses, principales proveedores de esclavos en los mercados internacionales, completaba los circuitos de la isla de Santo Domingo.

Los barcos negreros adquirían manufacturas en Europa, dirigían sus proas al continente africano, llenaban de esclavos sus bodegas y desde allí ponían rumbo al Nuevo Mundo, recalando normalmente en Santo Domingo, donde comercializaban parte de la carga por azúcar, metales, perlas, tabaco y cueros, y en menor medida por plantas medicinales y tintes. En 1594, al independizarse los Países Bajos de España y en consecuencia cortarse las vías regulares de suministro de sal, indispensable para su industria de salazón de arenque, los barcos holandeses comenzaron a adquirirla en la península de Araya en Cumaná (hoy Venezuela), descubriendo al mismo tiempo las potencialidades de las Antillas y de los mercados americanos. A comienzos del siglo XVII, una media de 120 barcos anuales holandeses importaban mercancías europeas y esclavos africanos, y exportaban plata, azúcar, sal, perlas, cuero, tabaco, jengibre, cañafístola y cacao. La mayoría de ellos recalaba en Santo Domingo. En resumen, la isla tenía un circuito oficial con el que se vinculaba con la Península Ibérica, que vio disminuir los volúmenes de sus transacciones, y otro ilegal por el que se conectaba con las plazas mercantiles antillanas e internacionales que, según todos los indicadores, fue en aumento a lo largo de la segunda mitad del siglo XVI y comienzos del XVII.

El litoral septentrional del continente sudamericano, comprendido entre la desembocadura del Orinoco y el golfo de Darién, aunque discurre geográficamente de forma continua, en el siglo XVI se comportó como si estuviera compuesto por diferentes islas separadas entre sí mirando hacia las Antillas. La región del Oriente, que comprendía desde la desembocadura del Orinoco hasta las vegas de Cumaná, destacando en el conjunto las islas de Margarita, Trinidad, Tortuga y Cubagua, comenzó a principios del siglo XVI integrándose en los mercados internacionales con la recolección de perlas y oro. Posteriormente, la escasez de buceadores, los hallazgos de las riquezas continentales americanas, y quizás, según P. Chaunu, algunos cambios en los gustos estéticos europeos, hicieron que la industria perlífera decayera considerablemente, a excepción de un repunte en la década de 1570, pasando entonces a convertirse el área en centro reexportador de sal y esclavos llegados hasta sus costas de contrabando. No sería sino hasta comienzos del siglo XVII cuando aparecería lo que sería la constante de la costa en las siguientes décadas: el azúcar.

La región central, compuesta por los territorios de la entonces gobernación de Venezuela, sin grandes núcleos españoles de población, con una masa indígena diezmada por las enfermedades europeas, por el comercio de esclavos realizado durante los primeros momentos de la historia del mundo antillano y por los trabajos forzados en las pesquerías de perlas de la zona de la isla de Margarita durante su bonanza en la primera mitad del siglo XVI, era productora de ganado, gallinas, maíz, algodón y frutas, que comerciaba a través del Río de la Hacha, y muy escasamente de oro en las minas de Cocorote y cobre en las de la Grita, minas que comenzarían a funcionar de forma más intensa a partir de 1625. Sabemos por la información de las *Relaciones Geográficas* de 1572 que Caracas exportaba ganado, maíz, tocinos, carne, miel y lienzos de algodón a la isla Margarita, a cambio de sal, productos de contrabando y perlas con las que se adquirían manufacturas en el comercio de Santo Domingo y esclavos, y se comerciaba con las sierras del interior con algodón, hamacas, mantas y cera. Era, por tanto, una zona agrícola y ganadera, que se vinculaba con el mercado de alimentos caribeño. Los llanos fueron desde los primeros momentos una reserva ganadera de enormes dimensiones. El azúcar, el tabaco y el cacao, que convertirían la zona en núcleo de interés mundial, aún no habían hecho su aparición.

La región de occidente, compuesta por las gobernaciones de Cartagena y Santa Marta, funcionaba al mismo tiempo de cara al Caribe y a la Nueva Granada. En Santa Marta, entre los ríos César y Magdalena, se producía maíz, a la espera de la aparición del azúcar en el siglo XVII. La ganadería se concentró en las inmediaciones de la Ramada y en el valle de Upar y, más concretamente, en las sabanas de Orino, próximas al Río de la Hacha, que se haría famoso por sus pesquerías de perlas a finales del siglo XVI, cuando entraron en declive las de la isla Margarita. Las minas de oro más importantes se encontraban en Buritaca, Carrión, Tairona y Ramada, y las de plata, de escasa producción a comienzos del siglo XVII, en el valle de Upar, Nueva Valencia, Becerril del Campo, Tairona y Chiriguana. Todos los centros mineros serían trabajados con mano de obra esclava negra, dándose en consecuencia un importante y constante comercio legal y de contrabando. A partir de mediados de siglo, Santa Marta disminuyó sus intercambios con España, aumentando su conexión con el interior neogranadino. Santa Marta exportaba metales preciosos, cobre, perlas y alimentos,

a cambio de manufacturas y esclavos. En la feria de Mompox, los comerciantes neogranadinos cambiaban sus harinas, mantas, jamones, alpargatas y otras mercancías locales por el ganado del valle de Upare, sal de Santa Marta, pescado y metales. Se conectaba así con los circuitos interamericanos e internacionales a través de los metales preciosos y las perlas, y con el interior a través de los productos agroganaderos.

La gobernación de Cartagena tuvo una evolución algo distinta. Conectada a través de los cauces del Cauca-Magdalena con el área neogranadina y a través del puerto de Cartagena con el Caribe, aprovechó al máximo su situación geográfica y llegó a ocupar un lugar de preferencia en el sistema de comunicaciones, desbancando incluso a Santa Marta. Cartagena canalizó casi la totalidad del comercio exterior de Nueva Granada, por lo que no por casualidad sería elegida como sede de un astillero. Exportaba alimentos y animales a Panamá e importaba un volumen de artículos que iría aumentando a lo largo de todo el siglo por constituir la «boca» de Nueva Granada, territorio que se integró alrededor de los centros mineros auríferos de los distritos de Santa Fe, Cartago, Popayán y Antioquía, en un típico proceso de colonización de frontera minera parecido al descrito para el área mesoamericana, con la diferencia de que en este caso era vital el trabajo de los esclavos negros.

Es importante subrayar que fue precisamente en las décadas de finales del siglo XVI, concretamente en las de 1580 y 1590, cuando se dio una elevación espectacular en la producción aurífera, hecho que se plasmaría rápidamente en la intensificación de las redes intrarregionales del área y en el conjunto del Mediterráneo americano, al ampliarse la demanda de esclavos, ganado, alimentos y manufacturas, impulsando con ello la aparición de una parcial especialización geográfica en la producción. A ello hay que unir que no todos los distritos mineros tuvieron su auge al mismo tiempo, por lo que el efecto de arrastre se fue heredando en cierta forma de uno a otro. Cartagena se vinculó, así, con los grandes circuitos mercantiles, convirtiéndose en intermediaria entre el interior de Nueva Granada y el mundo antillano. Para las áreas cercanas actuó como un imán: jarcias y velas llegaban de Nombre de Dios, tabaco de Guayana y Venezuela, sal de diferentes puntos de la costa, cueros de Río de la Hacha, textiles y sedas de Santo Domingo (reexportadas de España y Filipinas), harinas de Venezuela, azúcar de Cuba y esclavos de contrabando de diferen-

tes puntos de todas las Antillas. Cartagena se convirtió en una plaza de reventa de los esclavos pertenecientes a empresas que habían entrado en crisis.

Por su parte, Panamá, originado artificialmente gracias única y exclusivamente a ser el embudo por el que discurrían todas las transacciones entre la Mar del Sur y la del Norte, actuó como un potente centro de integración regional, reclamando, además de manufacturas, vinos, papel, hierro y esclavos del comercio internacional requeridos por la administración y las necesidades del transporte de las cargas de los galeones de una orilla a otra y productos alimenticios y ganado de las inmediaciones. De Santo Domingo llegaba ganado, tasajo, azúcar, puercos, gallinas y mulas; maíz, esclavos y cal de Cartagena; mulas y brea, necesaria para el astillero, de Veragua, Salvador, Honduras, Costa Rica y especialmente de Nicaragua. Fue así como Panamá transmitió los impulsos de la coyuntura atlántica a las economías antillanas.

En resumen, todo parece indicar que en el Caribe hubo dos circuitos comerciales bien diferenciados pero conectados entre sí. Uno, externo, legal, realizado a través de las flotas y galeones, que privilegiaba a Panamá, La Habana, Cartagena y Veracruz, reproductor de los flujos internacionales, y por el que circulaban en el viaje de ida a Europa mercancías de alto valor (metales preciosos) y otras transportadas a la sombra de éstas (azúcar, cuero, yerbas medicinales y tintes), y de regreso a América, manufacturas, productos agrarios andaluces, azogue, papel y hierro. Otro circuito era interno, interregional, de exclusivo ámbito caribeño, en buena medida extralegal, de coyuntura local y conectado con las necesidades de los núcleos de consumo internos, a través del cual circulaba toda clase de productos, tanto procedentes del exterior como internos. El primero, el de flotas y galeones, decayó a comienzos del siglo XVII; el segundo, antillano y circumcaribe, aumentó. Ambos se entrecruzaban y combinaban continuamente. Durante la segunda mitad del siglo XVI, el área en su conjunto sufrió una reorganización estructural desde el punto de vista comercial y productivo, pasándose de una economía de expolio (ciclo del oro y de abundancia de mano de obra indígena), en la que cada área se conectaba directamente con el exterior, a otra ganadera, en la que se fueron creando flujos internos y en la que cada isla se convirtió en una pieza del complejo tablero caribeño.

El eje andino

El espacio económico andino de finales del siglo XVI y comienzos del siglo XVII estaba integrado por los territorios actuales de Ecuador, Perú, Bolivia, Chile, Argentina, Paraguay y sur de Colombia. Este amplísimo territorio formaba una unidad en la que cada región funcionaba como una pieza específica. En contra de lo que pudiera parecer en un principio de acuerdo a los medios de comunicación de la época y de los difíciles obstáculos de la geografía andina, una multitud de mercancías iba y venía desde los espacios sureños chilenos hasta el puerto de Guayaquil, y desde la costa hasta las punas serranas y la desembocadura del Río de la Plata, recorriendo distancias sorprendentes. Buenos Aires, Lima, Quito, Santiago, La Paz, Guayaquil y Mendoza estaban más interconectados de lo que pudiera parecer en un principio. La lejanía de España y, en consecuencia, el alto costo que tenían que pagar las mercancías transportadas fue el mejor arancel proteccionista para la producción interna del continente sudamericano. Al haberse organizado el sistema de comunicaciones «por la espalda», en palabras de G. Céspedes, los galeones tenían que realizar el trayecto Sevilla-La Habana-Portobello y, posteriormente, Panamá-El Callao, en lugar de dirigirse directamente a Buenos Aires y desde allí «subir» al Alto Perú.

Según C. S. Assadourian, que ha estudiado con precisión el funcionamiento del sistema de producción e intercambio andino, la característica principal del espacio peruano de esta época fue su alto grado de autosuficiencia económica e integración regional. Las importaciones (textiles de calidad, vinos de uva andaluces, esclavos y hierro) cubrían las necesidades de un reducido grupo social, siendo saldadas con la exportación de plata a través del puerto de El Callao, mercancía que vinculaba el conjunto de la economía andina con los mercados internacionales. La gran mayoría de la sociedad se alimentaba, vestía, divertía y vivía con productos fabricados en la región. Una compleja especialización en la producción dio origen al establecimiento de una cruzada red de comunicaciones internas.

El mencionado autor explica que los epicentros de todo el sistema fueron Potosí y Huancavelica, en tanto que centros productores de metales preciosos y azogue, y Lima en tanto que capital política, centro administrativo del virreinato y núcleo monopólico comercial que



Mapa 11. Mundo Andino, siglo XVI. Fuente: C. L. Lombardi y J. V. Lombardi, *Latin American History. A teaching Atlas,* University of Wisconsin Press, Madison, Wisconsin, 1983, p. 46; L. N. McAlister, *Spain and Portugal in the New World, 1492-1700,* University of Minnesota, Minneapolis, 1984, mapa 5.

vinculaba al área con el exterior. Reales de minas y capital se comportaban como auténticos polos de crecimiento regional polarizado y generaban una especialización regional del trabajo. A excepción de la ciudad-puerto de Lima, exportadora e importadora, la intensidad de los intercambios de cada región con otras regiones del conjunto era superior a la intensidad de los intercambios externos.

Los cereales, básicamente el trigo y el maíz, por tener un alto volumen, un bajo precio y en concreto el maíz poderse cultivar en una gran variedad de condiciones climatológicas, se producían en casi todas las regiones, no comercializándose más que en situaciones excepcionales. Cada concentración de población tendría, así, su área de abastecimiento, ensanchándose únicamente cuando por cualquier circunstancia (climatología, incendio, guerra o saqueo) hubiera una reducción de la oferta y por tanto una elevación de los precios. Algunas zonas, sin embargo, debido a su situación geográfica, a un crecimiento demasiado rápido de la demanda que no se pudiera complementar con la producción de las inmediaciones o superior a las capacidades productivas de las áreas vecinas, o simplemente a una especialización productiva de la región, tenían flujos permanentes de abastecimiento de cereales. Las minas de Zamora y Huancavelica se abastecían, por ejemplo, de los cereales procedentes de Jauja y Loja. La zona tropical-húmeda costera de Guayaquil, autosuficiente en maíz, dependía del trigo de Quito y Cuenca. El cerro de Potosí, con una gran demanda de productos alimenticios como consecuencia de la gran concentración poblacional, unido a su especialización en las labores mineras y a estar ubicado en los altos páramos desolados de los Andes, reclamaba un volumen enorme de granos. En 1603, por ejemplo, la Villa Imperial de Potosí demandaba 50.000 fanegas de maíz anuales y cerca de 100.000 de trigo. Áreas como Tomina y Yamparaez, Cochabamba, Lacaba, Clisa, u otras regiones aún más alejadas como los valles de Mizque, Aiquile y Pocona en el obispado de Santa Cruz, o Collao y Pacajes, se convirtieron en graneros de los reales mineros. Sólo excepcionalmente el norte argentino exportaba granos a los centros mineros.

La ciudad de Lima se apoyaba en las llanuras que la circundan para cubrir su continua y constante demanda de granos, pero al no ser suficiente, suplementó esta producción con la de los valles a mediana distancia a través de un comercio de cabotaje (Cañete al sur, o Guambacha, Casma Alta y Baja, Guarmey, Chancay, Santa Huaura, Barran-

ca, Saña y Trujillo en el norte), e incluso de larga distancia como el de Chile (valles de Valparaíso, La Serena y Concepción).

El azúcar, luego de llegar en los primeros momentos de los ingenios novohispanos vía marítima, comenzó a estructurar áreas de producción a lo largo de todo el espacio andino. En un comienzo fue el valle de Chicama, pero en la segunda mitad del siglo XVI, los trapiches se expandieron por áreas más lejanas a la ciudad de Lima. En la costa, la mano de obra esclava era fundamental en las plantaciones de caña, mientras que en los escenarios de los valles interandinos o en el lejano Paraguay la mano de obra indigena no perdió nunca durante este período su peso específico. Las más importantes producciones de azúcar y mieles se concentraron en el obispado de Quito, específicamente en las provincias de Yumbos, Pallatanga, Patate y en los distritos de Cuenca y Pasto; en Arequipa en el valle de Nazca; en Paraguay y Argentina, desde comienzos del siglo XVII, en los alrededores de Asunción (por el Paraná se surtían los mercados de Santa Fe y Buenos Aires), y hacia el norte llegaban a Córdoba, Tucumán y Cuyo; en la Sierra, en los alrededores de Cuzco (valles de Amancay, Vilcabamba, La Paz, Santa Cruz); y finalmente en la costa en el camino de Lima a Piura (Santa, Piura, Casma, Huaura, Saña, Trujillo y la misma Lima).

El vino, debido a su gran consumo, fue localizando viñedos desde finales del siglo XVI allí donde la geografía y las comunicaciones lo permitían y aconsejaban. En la costa, y por tanto a bajo costo de los mercados consumidores o de reexportación limeños, se fueron articulando las áreas a medianas distancias de los valles-oasis de Ica, Pisco, Nazca y Arequipa, y a larga en el reino de Chile en las regiones de Copiapó y Concepción. Las demandas serranas fueron autosuficientes con su propia producción como en algunos años en Guamanga, La Paz, Paspaya, Cinti, Tuarachipa, Mizque, Pocona y Omereque, aunque en algunos casos impulsaron la formación también de viñedos en la región de Cuyo, pero en su conjunto los potentes y siempre sedientos mercados de Potosí y Huancavelica acabaron dependiendo también de la producción del litoral, a través de la ruta de Tacna, Oruro, Potosí y La Paz; o bien Ica, Guamanga, Cuzco, así como de los vinos de Mendoza y San Juan. Los vinos cuyanos se dirigían también a Buenos Aires.

En el litoral, la mano de obra que requería la cosecha era en su mayoría esclava, debido a que la indígena existente o se había reducido

como consecuencia del choque con el mundo occidental, o había sido trasladada hacia las áreas mineras. En consecuencia, un activo tráfico de esclavos procedentes originariamente del continente africano tuvo lugar en el área. Lo normal era que la mano de obra negra llegara trasplantada de otras áreas o sectores al haber entrado en crisis o disminuido las ganancias como para mantener un fuerza de trabajo tan cara (un varón adulto podía alcanzar un precio entre 600 y 700 pesos en la segunda mitad del siglo XVI en Lima). Por lo mismo, por ser la producción de vino una actividad típicamente estacional, «compartía» la fuerza de trabajo con otros sectores productivos como el del azúcar o el algodón. Según la información de Vázquez de Espinosa, para comienzos del siglo XVII, los valles de Ica y Pisco exportaban por sí solos 400.000 y 300.000 botijas de arroba al año respectivamente, mientras que la región de Arequipa, estudiada por K. A. Davis, exportaba una media de 100.000 botijas anuales en la década de 1580. La competencia de las importaciones y las teóricas prohibiciones no afectaron sustancialmente a esta producción en su conjunto, ya que las autoridades locales estaban involucradas en el negocio y los vinos andaluces que se recibían en El Callao eran de altos precios. Si los vinos americanos no tenían la fama de los andaluces, no por ello eran de baja calidad. Incluso a mediados de siglo comenzarían a exportarse estos vinos a Ecuador, Nueva España, Honduras y Guatemala, compitiendo con los andaluces.

La chicha (bebida prehispánica confeccionada con maíz fermentado) continuó siendo un producto de autoconsumo y sólo en excepcionales circunstancias, como en las grandes concentraciones urbanas o en el caso de Potosí, se originó su comercio desde las áreas cercanas. El consumo de aguardiente de caña se concentró preferentemente en Quito, impulsándose con ello más aún la producción de azúcar.

La producción de aceite de oliva se concentró en Coquimbo, La Rioja, Lima, Ylo, Moquegua, Locumba, Chala y Arica, pero nunca alcanzaría elevadas dimensiones, debido a no ser un producto de consumo generalizado entre la población indígena y tener en la manteca de cerdo un cómodo sustituto competitivo. Ésta se produjo en todas las áreas, pero Cuenca, Jauja, Chancay, Cuzco, Paria y Tarija alcanzarían una concentración importante en dicha industria.

El ají o chile (condimento picante fundamental en la dieta indígena), junto con el maíz y los frijoles, era de producción local y en su

mayoría autoconsumido, pero llegó a ser un artículo especializado en algunas situaciones, como fue el caso de Arequipa, Sama o Locumba, que lo comercializaban preferentemente en los mercados de Potosí, Oruro y Huancavelica.

La patata y el *chuño* fueron los principales productos de la agricultura serrana prehispánica. Durante la época colonial se intensificaría su producción, ya que al autoconsumo se le sumó el que era un artículo con el que tributaban las comunidades indígenas altoperuanas y un producto comercial enviado a los reales de minas por su alta capacidad calórica y facilidad de almacenamiento. Por ejemplo, a Potosí llegaron en 1603 25.000 fanegas de chuño y 40.000 de papas, con un valor total de 360.000 pesos.

Los estimulantes como la coca, la yerba mate y el tabaco, fundamentales junto con las bebidas alcohólicas comentadas para el intenso trabajo en las minas, en los obrajes, para hacer frente al vacío ocasionado por la desestructuración de las sociedades prehispánicas que dejaron al indígena sin el arropamiento que le brindaba la comunidad, o para combatir la presión y el ritmo de la vida urbana que comenzaba para algunos, comenzaron a tener una demanda más intensa al popularizarse su consumo. Fue así como las «yungas» (valles andinos bajos, cálidos y húmedos, orientados hacia las regiones tropicales amazónicas) cobraron capital importancia, reclamando trabajadores y estableciendo un intenso comercio. Tono y Toayma en la región de los Andes cuzqueños, en las jurisdicciones de La Plata, La Paz, Vilcabamba, Huamanga, Huánuco, y hasta algunos valles en la Audiencia de Quito se especializaron en el cultivo y comercialización de las hojas de coca, que eran masticadas con cal como potente estimulante y no como alucinógeno.

El tabaco, mayoritariamente consumido por la población urbana de origen español o mestiza, no tuvo el volumen e importancia de la demanda de la coca, pero llegó a estructurar áreas especializadas en su producción como Jaén de Bracamoros, Moyobamba en la provincia de Chachapoyas, o Tarija en las cercanías de Cuzco, e incluso llegaron sus impulsos a comienzos del siglo XVII hasta lejanas zonas como los actuales Paraguay y Argentina hacia el sur o Guayaquil hacia el norte. El tabaco cubano era consumido preferentemente por una minoría debido a su alto costo.

La yerba mate adquirió una gran importancia en los hábitos alimentarios del espacio andino, conectando a la región paraguaya, famosa por la calidad y cantidad de su producción, con todos los circuitos sudamericanos. Consumida desde los primeros momentos en el Río de la Plata tanto en ambientes rurales como urbanos, llegó a popularizarse incluso en los reales de minas de la cadena andina y en los núcleos urbanos del litoral pacífico. Conducida en carretas a través de las pampas en dirección a Santa Fe, Córdoba y Mendoza, cruzaba la cordillera a lomos de llamas o mulas, se distribuía entre los principales centros de consumo serranos y llegaba a El Callao, desde donde era reexportada por toda la costa, hasta alcanzar Chile en el sur y Panamá en el norte. Según los cálculos de J. C. Garavaglia, la yerba mate se convirtió a partir de 1630 en el rubro por excelencia de las exportaciones de Paraguay.

A comienzos del siglo XVII, Vázquez de Espinosa subrayaba ya en su conocida obra *Compendio y descripción de las Indias Occidentales*, que el área de Guayaquil exportaba grandes cantidades de cacao hacia Perú, Nueva España, Tierra Firme, Chile e incluso España, compitiendo y arruinando la producción de las áreas centroamericanas de Soconusco y parcialmente Izalcos a finales del siglo XVI. Hay que anotar que mientras en Nueva España llegó a ser una bebida extendida por todas las regiones y capas sociales, en el mundo andino no alcanzó a tener este nivel de consumo, quizás por la competencia que ofrecían la coca y la yerba mate. D. León Borja y A. Szaszdi Nagy, que comenzaron a estudiar hace ya bastantes años este comercio, señalaron que Guayaquil heredó de tiempos prehispánicos su vocación marinera y comercial. A mediados del siglo XVI, Guayaquil tenía el astillero más importante del litoral del Pacífico. Los guayaquileños exportaban, además del cacao, los vinos peruanos y chilenos hacia la Nueva España y Centroamérica, a cambio de añil, brea, jarcias y sedas chinas, llegadas a Nueva España a través de la nao de Acapulco. El cacao guayaquileño comenzó a ser exportado masivamente al parecer a partir de 1593, aun después de haber sido prohibido el comercio de las sedas chinas entre Acapulco y los puertos del continente sudamericano, a fin de evitar que la plata peruana se dispersara por los mercados americanos.

Todo parece indicar que un intenso contrabando debió de originarse a partir de las restricciones y prohibiciones de comienzos del siglo XVII con respecto al comercio de la Mar del Sur, pues paralelamen-

te a las mismas, comprobamos, siguiendo las descripciones de aquellos que visitaban la Audiencia de Quito, que los cacaotales del litoral mantenían la pujanza de antaño. Quizás se pudiera plantear que incluso prohibiciones como la de 1635, que ordenaba el tráfico del cacao entre Guayaquil y Guatemala a fin de proteger la producción de Suchitepéquez, pudieron ocasionar una intensificación en las transacciones entre el área centroamericana y Guayaquil, pues a partir de entonces los productores, comerciantes y consumidores se beneficiaron de precios más ajustados, al realizarse las transacciones de forma ilegal y por tanto haberse eliminado las fuertes cargas fiscales de almojarifazgos, averías, alcabalas y demás impuestos.

El comercio de madera llegó a adquirir, al igual que en otras áreas coloniales, una importancia capital, ya que hay que recordar que las necesidades constructivas y energéticas urbanas y de algunos centros manufactureros, como los ingenios azucareros, los astilleros, las vidrierías, los obrajes, o las mismas minas (consumían madera para la construcción de los tiros subterráneos y leña para la depuración de los minerales), hicieron que se utilizaran y quemaran millones de toneladas de madera anualmente. En un principio, ésta llegaba de las inmediaciones de los centros consumidores, pero pronto comenzó a ser insuficiente, debido a la escasa reglamentación y cuidados que había para la conservación de los recursos forestales, con lo que se abrió un activo comercio con las áreas que, favorecidas por su ubicación para el transporte barato, fluvial o marítimo, disponían de cuantiosas reservas madereras. Las minas de azogue de Huancavelica, por ejemplo, quemaron todos los bosques de quinual que rodeaban el área en los primeros cinco años de explotación, teniendo, a partir de entonces, que depender obligatoriamente de áreas más alejadas a través del comercio, con el consiguiente aumento en los costos de producción, después de utilizar todo lo que se encontrara a mano como posible combustible alternativo (el *ichju*, excrementos animales secos, al contener paja, demostró que podía hacer las veces de carbón). En Potosí se empleaban cerca de 3.700 indios y 800.000 pesos anuales para el abastecimiento de los combustibles necesarios para el alimento de las minas y los hombres.

El aumento geométrico de las necesidades de animales de carga y tiro, creado conforme avanzaba el proceso de colonización, fue desarrollando el sector de la cría de ganado. Pasados los primeros momentos en que un caballo, una vaca o una cabra adquirían precios astro-

nómicos por su escasez, sus precios se desplomaron debido al rápido desarrollo que el ganado tanto mayor como menor y de tiro tuvo por la extensión de los pastos y el vacío que dejó el derrumbe demográfico indígena. Si en los años de la conquista e inmediatamente posteriores las llamas y los indígenas transportaron por cerros y valles todas las mercancías que movilizaba la economía y los tributos del mundo andino, a comienzos del siglo XVII, las mulas comenzarían a sustituirlos parcialmente, al estar capacitadas para transportar un mayor peso. Las llamas se concentraron en las estepas secas de la puna, demostrando su inmejorable adaptación al medio.

Los obrajes, el cambio de la dieta indígena ante la reducción del precio de la carne, y las necesidades crecientes del alumbrado, hicieron que se demandara lana, proteínas y sebos en cantidades crecientes. Los cueros eran utilizados por todos los habitantes para fabricar correas, arreos, vestido, zurrones, zapatos, etc. No por casualidad algunos autores denominan a esta época la civilización del cuero y la madera. Pasto y Chile alcanzarían una fama merecida por sus curtidurías y trabajo del cuero, desbancando a los cueros y badanas rioplatenses al disponer de la vía marítima para su comercialización. Saña se especializó en la fabricación del jabón. El ganado se concentró en los anillos más alejados de los epicentros consumidores y estructuradores de los espacios y mercados. Chile, Tucumán y el Río de la Plata se convirtieron en los criadores por excelencia de ganado de tiro. Las zonas criadoras de mulas se ubicaron en un primero momento en Piura, Pasto, Huánuco y Arequipa, cortando el comercio que en los comienzos de la colonización se había realizado con la Nueva Granada. Posteriormente, Chile desde 1590, Tucumán desde 1600, Córdoba desde 1610 y Santa Fe en las décadas siguientes se irían convirtiendo en verdaderas regiones especializadas en la cría y exportación de mulas.

Las crecientes necesidades alimentarias de Lima se cubrieron con el ganado de engorde de la Audiencia de Quito y en particular de Loja, Cuenca y Cajamarca, o de distancias menores como de Canta, Bombón, Guamalíes, Guilas, Conchucos, Caxamarca, Tarama y Chimchacocha. La demanda de carne (fresca o en salazón) de los reales de minas se satisfizo con el ganado de áreas tan distantes como las de la región de Collao, rica en llamas y ovejas, y el Río de la Plata, Córdoba y Santa Fe, desde donde se enviaban verdaderas caravanas de ganado vacuno, creándose además núcleos especializados en la salazón y ori-

ginándose los circuitos de la sal. Huaura exportaba sal a lugares tan distantes como Lima, diferentes puntos de la Sierra y Chile.

Las concentraciones de población, las prescripciones de la Iglesia, que impedían comer carne en días específicos o estaciones del año, la cercanía y riqueza de la fauna marina como resultado de la corriente fría de Humboldt, que recorre sus costas de sur a norte, llevando las aguas frías del antártico y tras ellas los bancos de pescado, junto con la presencia de ríos y lagos, hicieron que el consumo de pescado se popularizara. Surco, Pachacama, Guaura, Chancay y Ancón enviaban sus capturas diariamente al puerto de El Callao para surtir la demanda de la ciudad de Lima. Atica, Arica y Atacama se dedicaron a la preparación del pescado en salazón, para así poder convertirlo en un producto más fácilmente transportable y almacenable, ampliando con ello su comercialización a regiones distantes. En el interior, el lago Titicaca surtió de suchos y bogas a las localidades comarcanas en volúmenes muy considerables, siendo por lo general una actividad ejercida por indígenas. En 1651 había 34 pesquerías en la ribera del Omasuyo, las cuales vendían anualmente 12.000 arrobas de pescado.

En el momento en que se desestructuró la producción textil indígena prehispánica que con anterioridad surtía a las comunidades indígenas de sus necesidades de ropa, se originó una fuerte demanda de textiles que no fue satisfecha por las importaciones, ya que éstas cubrían sólo las necesidades de las élites. Así, al igual que en otras áreas americanas como la novohispana descrita, nacieron a partir de 1560, momento en el que termina lo que se ha denominado como sociedad de la conquista, los obrajes o centros manufactureros textiles, que tampoco por casualidad se asentaron en aquellos lugares en que se dio una combinación de factores favorecedores, como cercanía de medios de comunicación, materias primas (algodón, lana y tintes), recursos hidráulicos (fundamentales para los batanes) y mano de obra suficiente y barata.

Estos centros, en contra de lo que plantea una interpretación historiográfica bastante extendida, no sólo no fueron atacados por la Corona para tratar de eliminarlos, sino que incluso en ocasiones fueron favorecidos al concedérseles, por ejemplo, como señala muy acertadamente C. S. Assadourian, la mita textil, es decir, dotarles de mano de obra barata. La Corona, una vez que tenía asegurada la venta de productos de alta calidad, no estaba en contra de que se desarrollaran los

obrajes, al no entrar en competencia con ningún otro grupo de interés. La verdadera competencia de los obrajes serían los restos de producción de autoconsumo que quedaban todavía como remanente en el interior de las comunidades y la costumbre existente en algunas empresas españolas, agrícolas o ganaderas, de emplear la mano de obra libre en las épocas de receso en hilar y tejer para disminuir los gastos que se tenían que hacer en los mercados.

El cultivo del algodón se concentró en Huánuco, Lambayeque, Trujillo y Jaén. Por su parte, Cajamarca y Chachapoyas se especializaron en la producción de lonas para los astilleros guayaquileños. En la Audiencia de Quito, la producción de lana fue desplazando al algodón. En cambio, Santa Cruz y Tucumán se fueron convirtiendo en áreas productoras por excelencia de algodón para la exportación a los centros manufactureros, hasta que a comienzos del siglo XVII empezara a cambiar la composición de sus exportaciones, al haberse decididamente transformado en laneros los obrajes peruanos y ecuatorianos, quizás debido al menor costo de este producto. La reconversión de los algodonales tucumanos posibilitaría un repunte transitorio de la producción de algodón en Santa Fe y Corrientes, además de La Rioja, Catamarca y Talavera. En el reino de Chile se constituyeron obrajes laneros en el sur y algodoneros a la altura de Santiago, que surtían la demanda local y, de forma coyuntural, enviaban excedentes a Potosí y Tucumán. Sin embargo, todos estos centros manufactureros serían borrados del mapa en 1599, como consecuencia del gran levantamiento indígena. Después, al irse convirtiendo el área definitivamente en ganadera para la exportación, se abandonaría la especialización textil para pasar a depender de las importaciones de ropa.

La Audiencia de Quito se especializó desde 1560 en la producción de textiles de lana, la cual se mantendría e iría aumentando durante todo el siglo XVII. Los «paños de Quito» se harían famosos en todo el continente sudamericano, desde Chile, Tucumán, Santa Fe, Paraguay y Buenos Aires, hasta la Nueva Granada, pasando desde luego por todo el Perú. A cambio de sus exportaciones textiles, Ecuador recibía plata peruana, materias primas, ganado, carne, granos, tintes y todo lo que no producía por haberse especializado en la fabricación de telas. En las regiones serranas peruanas irían apareciendo obrajes desde mediados del siglo XVI en Cajamarca, Huamachuco, Conchucos, Huaylas, Cajatambo, Huamalíes, Cuzco y Huánuco. Tucumán se es-

pecializó en la producción de tintes (añil y cochinilla). Quito trató de cosechar grana, pero con pocos resultados. Loja se inició en la comercialización del palo de tinte, parecido al de Campeche, extrayéndolo de las laderas tropicales andinas en Quijos y Macas, pero sin llegar a poder mantener un volumen alto. Guatemala, Nicaragua, Oaxaca y Brasil serían por muchos años los grandes centros indiscutidos en la producción de colorantes.

A los mencionados productos habría que sumar, finalmente, artículos como la sal, ya aludida, el mercurio o el cobre, demandados todos ellos en cantidades constantes y masivas por la producción minera. La sal, aparte del consumo humano directo o el necesario para las industrias de salazón mencionadas, era un elemento básico en la producción de metales preciosos desde que a mediados de siglo XVI Bartolomé Medina divulgara el sistema conocido de la amalgamación, que se basaba en la unión de la plata con el mercurio. Primero los minerales extraídos del subsuelo eran triturados lo más finamente posible con trillos construidos al efecto; posteriormente se añadía al polvo resultante mercurio, sal, agua y piritas que funcionaban como catalizadores. Como resultado, la plata se «amalgamaba» al mercurio, quedando la escoria separada del metal fino. Después, se calentaba la masa de plata y azogue para que el segundo se evaporara. Para ahorrar costos, se solía poner una campana que recogía los vapores que emanaban de la ebullición y se recuperaba una parte del azogue. En definitiva, e independientemente de las relaciones específicas entre cada uno de los elementos, grados de ebullición y tiempos, que variaban en cada zona según la altitud y calidad de los minerales, es evidente que se necesitaba una gran cantidad de azogue y sal. El cerro de Yocalla proporcionó a Potosí las toneladas de sal necesarias. Su extracción era sencilla y tan sólo presentaba problemas para su transporte al ser una mercancía voluminosa.

El azogue daría origen a la formación de otro núcleo minero tan complejo y potente en tanto que creador de efectos de arrastre como los reales mineros argentíferos que lo habían originado. Se trata de las minas de Huancavelica, al sureste de Lima. Descubiertas en 1564, por tener una población obrera fundamentalmente de mitayos (indios obligados a trabajar en las minas como pago del tributo) durante la época comprendida entre 1570 y 1650, como pusieron de relieve las investigaciones de G. Lohmann Villena y C. Contreras, contaron en buena

medida con un abastecimiento de los insumos necesarios independiente de los circuitos mercantiles, ya que los mitayos recibían de sus comunidades respectivas el apoyo alimentario necesario para vivir. No obstante, este abastecimiento no fue suficiente, creándose también circuitos comerciales a su alrededor. En el valle de Mantaro se producía maíz en abundancia, trigo en Acobamba y Huantla, y azúcar, verduras y frutas en las zonas cálidas de Lircay, Apurimac, Abancay y Tayacaja. Multitud de haciendas ganaderas se fueron estableciendo en las inmediaciones, y algunos obrajes de grandes dimensiones se fundaron para surtir la fuerte demanda que ocasionaba la concentración minera. De los puntos más alejados llegaban productos en estado final de elaboración, como manufacturas importadas y hierro desde Lima, vino y aguardiente de Ica y azúcar y tejidos desde Andahuaylas. Los productos alimenticios provenían de puntos más próximos, como Acobamba, Lircay y Huanta o de media distancia, como Jauja o Huamanga. El ganado se producía en la misma región de Huancavelica.

En resumen, se puede apreciar que en función del establecimiento de los reales de minas y del aumento en la demanda urbana por los motivos apuntados, se fue estableciendo en los espacios andinos una cierta especialización en la producción. Recordamos una vez más que ello no debe impulsar a pensar que todas las relaciones se hicieran a través del mercado. Por otra parte, hay que subrayar también que no fue el resultado únicamente de un juego libre entre la oferta y la demanda, sino que medió el fuerte papel político de las élites locales. Como pusiera de manifiesto M. Carmagnani, la economía chilena de la segunda mitad del siglo XVI, por ejemplo, se estructuró alrededor de las demandas centrales (urbana y minera) y subsidiarias de las áreas nucleares del conjunto del sistema económico del espacio andino (sectores dependientes o generados por los primeros), al mismo tiempo que se establecían circuitos internos. Sin embargo, el problema es interpretar el grado de conexión entre los comercios intra, inter y extrarregionales. El mercado de la mano de obra esclava y servil, el de bienes inmuebles (casas y tierras) y el de bienes para la exportación (cueros y sebo esencialmente) no presentaba grandes fluctuaciones. El mercado de bienes se desarrolló como consecuencia de presiones externas en vez de ser el resultado del crecimiento económico del área de Santiago. El hecho de que no existieran transacciones de bienes producidos en la región y sí en cambio transacciones de bienes importados, parecería in-

dicar que el mercado estuvo regulado por fuerzas que no tenían relación con la economía interna regional y por lo tanto no presentaba ninguna tendencia espontánea hacia la autorregulación.

Podría pensarse que el mercado de bienes de exportación se comportaba como un elemento integrador de los tres mercados por el hecho de corresponder a una economía más desarrollada. Esto habría ocurrido en el caso de que, paralelamente al desarrollo de la demanda externa, se hubiera dado un crecimiento libre de la oferta interna, de tal modo que los factores productivos (tierra y mano de obra) se orientaran hacia la producción de excedentes para satisfacer la demanda externa. Sin embargo, se puede documentar la falta de una oferta espontánea por el hecho de que el mecanismo más frecuente para obtener ese excedente de bienes era la concesión a crédito de mercancías europeas y peruanas (repartimiento de mercancías realizado por los comerciantes) y de préstamos reintegrables a plazos con bienes destinados a la exportación. En definitiva, todo parece indicar que el mercado de bienes importados y exportados nace de la compulsión y no de una natural propensión a satisfacer la demanda exterior. M. Carmagnani concluye que la falta de espontaneidad impidió una automática transmisión a la economía interna de los estímulos integradores generados por la demanda exterior, por lo que en consecuencia los diferentes mercados existentes en la región de Santiago no se integraron formando un único mercado regional, sino otro de tipo «compulsivo», no espontáneo y fuertemente disgregado, dominado por el grupo mercantil. A cada uno de ellos le correspondió un tipo de moneda diferente: «moneda mercadería» (ganado) para el mercado de productos y para el mercado de trabajo, y «moneda acumulación» (oro y plata) para el mercado de bienes inmuebles.

Una de las consecuencias de este mercado compulsivo fue, según el mencionado autor, que tendió a crear un desequilibrio en las relaciones de intercambio a favor de la economía peruana, la cual lograba apropiarse de una cantidad de mercancías superior, en proporción, a la cantidad de mercancías que aportaba. Lo que nos importa subrayar ahora es que si hemos apuntado la progresiva especialización geográfica en la producción de los espacios andinos que dieron origen al establecimiento de intercambios comerciales entre unas y otras áreas, hay que recordar que, al no realizarse éstos en una relación de libre juego entre la oferta y la demanda, sino, por el contrario, con intermediación

del papel monopólico del grupo de los comerciantes locales, el resultado fue que unas regiones, políticamente más potentes por diversas razones, como el haber sido el núcleo de la conquista y colonización, tuvieran relaciones mercantiles desiguales, favorecedoras de su situación con las áreas denominadas marginales o periféricas.

Si el grado de intensidad de integración económica intra e interregional dependía de los volúmenes de producción de metales preciosos, de la concentración urbana y el comercio exterior, tenemos que ver las oscilaciones en las mencionadas variables para tratar de intuir en la medida de lo posible las variaciones en las intensidades de los flujos comerciales internos. Con respecto a la producción minera, P. Bakewell ha puntualizado que en una primera época, comprendida entre 1545 y 1572, la producción argentífera peruana, basada en técnicas de fundición primitivas, explotando vetas superficiales y utilizando un relativamente escaso número de trabajadores, fue descendiendo poco a poco de niveles, pasando de casi 400.000 marcos anuales a 115.000. En una segunda época, comprendida entre 1573 y los años en torno a 1600, se caracterizó por un fortísimo crecimiento en la producción al alcanzarse cifras muy cercanas al millón de marcos anuales. En esta etapa, las ordenanzas del virrey Toledo solucionaron el problema de la fuerza de trabajo, al instituir el sistema de la mita, y se introdujo el sistema de la amalgamación para beneficiar los minerales, posibilitándose poner en producción antiguas vetas que resultaban improductivas por su elevado costo. En el período siguiente, entre 1600 y primeras décadas del siglo XVIII, la producción declinó gradualmente y de forma constante hasta descender al nivel de los 100.000 marcos anuales, debido a la elevación de los costos de producción ocasionada por la profundización en los tiros, la falta de innovaciones tecnológicas, la disminución demográfica indígena y la caída de los precios de la plata en los mercados internacionales.

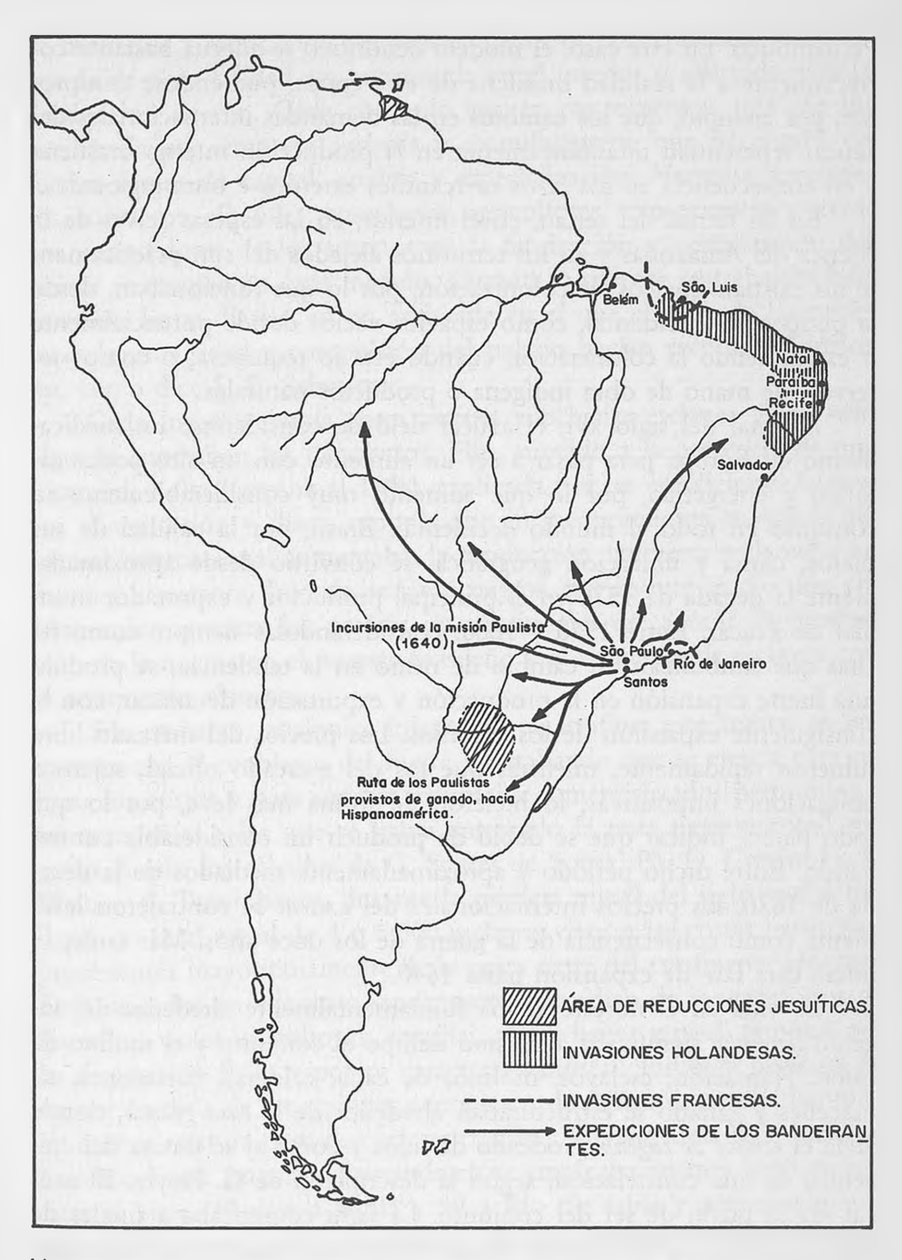
En términos generales, una vez consolidada la conquista y por encima del descenso demográfico indígena apuntado en apartados anteriores, parece ser que las ciudades fueron aumentando el número de sus vecinos, al mismo tiempo que el campo se fue despoblando. Día a día, la expansión del tributo y del salario en moneda, junto con la ruptura de las autosuficiencias y reciprocidades comunitarias y la redistribución del antiguo Tahuantinsuyu, fueron ocasionando la extensión de las economías mercantilizadas, la especialización en la producción y la

vigorización de los lazos mercantiles intra e interregionales. Todo ello fue favorecido además por el proceso de institucionalización y asentamiento de los poderes coloniales en los centros urbanos, a lo que se unió la política de las órdenes religiosas de concentración de las poblaciones indígenas para facilitar las labores de evangelización y vigilancia. En su conjunto se trata de un proceso difícil de comprobar estadísticamente, ya que no contamos con una buena base cuantitativa respecto a la relación entre el crecimiento demográfico urbano y el descenso poblacional rural.

Finalmente, se puede comprobar que el último elemento estructurador del espacio, el comercio externo, cobró, según la información que nos ofrece P. Chaunu, una intensificación a partir de mediados del siglo XVI, para comenzar a decaer en las primeras décadas del XVII. En definitiva, según parecen demostrar todos los indicadores, durante el período de la segunda mitad del siglo XVI y comienzos del XVII, se debió de dar un aumento de los lazos mercantiles internos, impulsándose una extensa y cruzada integración de los espacios.

Brasil

El territorio brasileño se organizó durante este período alrededor de la producción azucarera, que conectaba los territorios brasileños con los mercados internacionales, reclamaba mano de obra esclava del continente africano y producía flujos comerciales internos para el abastecimiento de la población de las plantaciones y el surtimiento de las necesidades de los ingenios. En el noreste del actual Brasil se fueron expandiendo a partir de la década de 1570 los ingenios a lo largo de la costa, al mismo tiempo que se establecían puertos exportadores del «oro blanco» e importadores de las manufacturas europeas. El comercio africano de esclavos se consolidó debido a la constante y creciente demanda de mano de obra y la decreciente disponibilidad de la fuerza de trabajo indígena al huir hacia las tierras del interior e irse produciendo al mismo tiempo el derrumbe demográfico. Alrededor de 1600, el noreste mantenía una población europea cercana a los 100.000 individuos entre hombres y mujeres, de ellos 30.000 negros, y se había creado una cadena de puertos e ingenios a lo largo de la costa, como los de Río de Janeiro, Espíritu Santo, Ilheus, Bahía, San Cristóbal y



Mapa 12. Brasil, siglo XVI. Fuente: C. L. Lombardi y J. V. Lombardi, *Latin American History. A teaching Atlas,* University of Wisconsin Press, Madison, Wisconsin, 1983, p. 26.

Pernambuco. En este caso, el modelo dendrítico se adecua bastante correctamente a la realidad brasileña de esta época, pudiéndose comprobar, por ejemplo, que los cambios en las demandas internacionales del azúcar repercutían intantáneamente en la producción interna brasileña y en consecuencia en los lazos mercantiles externos e intrarregionales.

En las tierras del sertao, en el interior, en las espesas selvas de la cuenca del Amazonas y en los territorios alejados del sur, prácticamente no existían núcleos de colonización, por lo que funcionaban, desde la perspectiva occidental, como espacios vacíos donde potencialmente ir expandiendo la colonización cuando ésta lo requiriera, o como «reservas» de mano de obra indígena o productos naturales.

Al final del siglo xvi, el azúcar dejó de considerarse un medicamento en Europa para pasar a ser un alimento con un alto poder calórico y energético, por lo que aumentó muy considerablemente su consumo en todo el mundo occidental. Brasil, por la calidad de sus suelos, clima y ubicación geográfica, se convirtió desde aproximadamente la década de 1570 en el principal productor y exportador mundial de azúcar. Entre 1570 y 1600, considerándolas siempre como fechas que simbolizan un cambio de ritmo en la tendencia, se produjo una fuerte expansión en la producción y exportación de azúcar, con la consiguiente expansión de los ingenios. Los precios del mercado libre subieron rápidamente, mientras que los del mercado oficial, sujeto a obligaciones impositivas, lo hicieron de forma más leve, por lo que todo parece indicar que se debió de producir un considerable contrabando. Entre dicho período y aproximadamente mediados de la década de 1620, los precios internacionales del azúcar se contrajeron levemente como consecuencia de la guerra de los doce años. Más tarde, se inició otra fase de expansión hasta 1640.

La vida en el noreste giraba fundamentalmente alrededor del ingenio (*engenho* significaba al mismo tiempo el conjunto y el molino de caña). Plantación, esclavos, molinos de caña, calderas, barracones, almacenes y ganado se estructuraban alrededor de la *casa grande*, donde vivía el *senhor de engenho*, rodeado de lujos y como si se tratara del epicentro de una constelación, según la descripción de G. Freyre. El azúcar era la razón de ser del conjunto. La *safra* comenzaba a finales de julio y duraba meses. Durante dicho tiempo, los esclavos cortaban caña y la cargaban en carros para enviarlos al ingenio, donde bajo la vigilancia de la dirección técnica, otros esclavos se ocupaban en las labores

de molienda y fabricación del azúcar. La mejor era exportada, mientras que la de peor calidad era consumida en el interior o utilizada para la producción de ron. Cada conjunto era, en consecuencia, una combinación de una empresa agrícola y manufacturera, que necesitaba de fuertes sumas de capital, crédito y especialización. Herreros, carpinteros, toneleros, albañiles, cosecheros, agricultores, transportistas y técnicos conocedores de los secretos de la fabricación y cristalización del azúcar se reunían en cada ingenio. Durante la cosecha se trabajaba hasta veinte horas diarias, en un ambiente en el que el calor de las calderas y la intensidad y compulsión del trabajo hacían recordar el infierno, como dice S. B. Schwartz.

Cada ingenio reunía entre sesenta y ochenta esclavos y tan sólo algunos superaban los doscientos. Ello, sumado a la presencia de una mortalidad alta (cercana al 10%), explicada por las condiciones laborales, alimentación y clima, suponía que en los momentos en que la demanda internacional aumentaba, la producción azucarera reclamaba un fuerte y constante flujo de esclavos negros, por lo que se dio una correspondencia entre los precios internacionales del azúcar, la producción de la misma en el noreste brasileño y el comercio de esclavos con el continente africano.

Sin embargo, cualquier intento de cuantificar este tráfico se encuentra con el problema del fuerte contrabando que se ejercía para rebajar los costos y para superar los totales comercializados permitidos a las compañías a las que se había entregado la trata negrera como negocio. Según los cálculos de G. Soares de Sousa, Ph. D. Curtin, H. S. Klein, y F. Tenembaum, durante la primera mitad del siglo XVII debió llegar un total anual de 4 ó 5.000 esclavos vivos a las costas brasileñas, procedentes mayoritariamente de la costa oeste del continente africano. Denominados en conjunto «sudaneses», procedían de los territorios de las tribus wolof, mandingas, songhai, mossi hausa y peul, famosas por su disposición física y por su carácter levantisco. También llegaban en menor medida de las regiones centrales o de África ecuatorial bantúes, de menor estatura pero de carácter pacífico. El viaje tenía una duración variable. Entre Angola y Pernambuco se empleaba un mes largo en realizar el viaje; 40 días a Bahía y 50 a Río. Se sabía y aceptaba que la mitad de la carga moría en el viaje, por lo que los traficantes introducían muchos más esclavos de los originariamente pensados, pues el calor y las enfermedades de a bordo se ocupaban de seleccionar natural-

mente a los más fuertes, estableciéndose una especie de cruel y sórdida «garantía de calidad» en el producto de venta, que permitía elevar el precio de los supervivientes.

Una alta mortalidad, una muy reducida tasa de reproducción en suelo americano (debido entre otras causas al desequilibrio entre población masculina y femenina ocasionado por la diferente cotización de los hombres y las mujeres, que hizo que los tratantes «negreros» prefirieran cargar más hombres) y el alto costo que significaba tener inmovilizado al menos 15 años un capital a la espera de la maduración del recién nacido para poder extraer un beneficio económico, hicieron que se necesitara mantener un flujo constante de esclavos. El resultado fue que, como demostrara M. Mörner en un clásico y controvertido artículo titulado precisamente «Comprar o criar», fue más rentable a corto plazo en términos económicos la trata que la autorreproducción. Un esclavo podía producir por término medio 3/4 de tonelada de azúcar anual, lo que representaba, de acuerdo a los precios de la época, que en dos o tres años había pagado su valor y costo de mantenimiento, originando a partir de entonces ganancias a su dueño. Desde esta perspectiva, aunque a todas luces inhumana desde la concepción actual, al cabo de seis años era más rentable «reponer» la inversión que seguir cuidando la antigua, ya en franco descenso de sus capacidades físicas. En el siglo XVII, el escaso número de esclavos manumitidos impedía todavía la creación de un mercado de mano de obra libre asalariada.

Los beneficios medios de la producción de la caña no eran tan altos como en la actualidad pudiera pensarse, pues según los cálculos de S. B. Schwartz, debían de rondar entre el 3% o el 4% líquido. La correspondencia entre años de buenas cosechas y precios altos no se prolongaba *sine die*, sino que a veces, por una u otra causa, los ingenios entraban en lo que se denominaba *fogo morto* (período de decadencia). Para contrarrestar estos períodos y para rebajar los costos de producción, a menudo desarrollaron circuitos internos de abastecimiento de productos de primera necesidad, como alimentos básicos y forraje para el ganado. En algunas ocasiones, los mismos esclavos, en los períodos de menos trabajo entre las cosechas, se dedicaban a la horticultura para mejorar su calidad alimentaria al mismo tiempo que reducir los costos de su mantenimiento. Como demostraran A. Metraux, S. Mintz, y F. Underwood, a menudo se olvida que muchos de los esclavos transportados llevaron consigo al continente americano una

larga tradición de «mercados locales», por lo que no casualmente se da en la actualidad un cierto paralelismo entre las realidades caribeñas, las brasileñas y la costa oeste del continente africano.

En Brasil, en contraposición al área antillana y otras regiones azucareras del continente americano, se dio en algunos momentos una separación entre los productores de caña (*lavradores de cana*) y los *senhores de engenho*, ocasionándose un tráfico y una interdependencia entre unos y otros. Como subrayara S. B. Schwartz, los productores de caña, por lo general, eran individuos de origen portugués, pero que no tenían la capacidad crediticia necesaria para constituir un *engenho* completo en todas sus dimensiones, donde se vinculara la actividad agrícola con la manufacturera. En algunas ocasiones eran propietarios del suelo, pero por lo general solían rentar tierras del *senhor de engenhos* poderoso de la región, a quien se obligaban a llevar la caña que produjeran, yendo a tercias o mediando algún otro contrato. Ambos sectores se necesitaban mutuamente, pues unos requerían las instalaciones de los otros para procesar el azúcar, mientras que éstos precisaban la caña que producían los primeros a menor costo y sin los riesgos de la autoproducción. Los beneficios solían captarlos por lo general los *senhores de engenhos* antes que los labradores, por lo que no era anormal ver que éstos se arruinaran y empobrecieran en los años en que bajaban los precios, ya que los primeros transmitían el descenso del valor del producto a los segundos, pagándoles menos por la materia prima.

Los alrededores de los ingenios y *fazendas* no estaban vacíos, como se suele presentar a menudo en una imagen excesivamente en blanco y negro entre los núcleos azucareros y las áreas de los entornos. Las mismas necesidades de los ingenios fomentaron que en sus alrededores se fueran instalando vaqueros, leñadores y productores de alimentos para dotar de carnes, cueros, sebo, animales de tiro, madera, mandioca (alimento de origen indígena y consumido por casi toda la población como alimento básico), maíz y mano de obra para desmontar el bosque original. Por ejemplo, en los alrededores de Pernambuco y Bahía, ya en 1590 se fueron estableciendo zonas ganaderas como las de Sergipe del Rey a lo largo del río San Francisco. En muchos casos, los mismos *senhores de engenhos* eran directamente o a través de un familiar allegado propietarios de estos ranchos en el sertao, donde predominaba una dispersa población mestiza (*caboclos, mestiços*) o de blancos pobres, llegados al interior en busca de nuevas posibilidades o huidos de al-

guna deuda económica o legal en la costa. Las *roças* o campos de cultivo de mandioca o maíz se asentaban normalmente en aquellos lugares no aprovechados por los campos de caña. Eran trabajadas por personas de origen humilde, que enviaban su producción a los grandes ingenios para complementar en algunos momentos sus productos (períodos de cosecha o de fuerte elevación en la producción) o las ciudades portuarias de la costa, constituidas como enclaves importadores-exportadores nacidos a la sombra del palo de tinte en una primera época y del azúcar posteriormente.

Los *quilombos*, *mocambos* o *palenques*, lugares del interior en donde se reunían los esclavos huidos se convertían, a veces, como fue el caso de Palmares, al sur de Pernambuco, en núcleos productores de alimentos o ganado para ser comercializados en la costa, aunque por lo general operaron al contrario, es decir, cubriendo sus necesidades con el asalto a los ingenios y a ciudades vecinas o más desprotegidas.

En definitiva, los ingenios fueron comportándose como débiles «motores de arrastre» con respecto a las regiones del interior brasileño, sin adquirir la intensidad de los reales de minas del área hispanoamericana. Cada conjunto reproducía en su interior todas las variables necesarias que lo hacían posible, por lo que las relaciones entre uno y otro no eran intensas. Exportaban fundamentalmente azúcar y ron y de vez en cuando algunos otros artículos como algodón, palo de tinte, tabaco y cueros, e importaban vino, telas, esclavos, artesanos, especialistas, maquinaria y herramientas.

Vientos y corrientes ayudaron a decidir la ubicación de las áreas de plantación y el establecimiento de las ciudades portuarias. Partiendo del condicionante del transporte marítimo a vela y de la oscilación del ecuador térmico entre otoño y primavera, se seleccionaron aquellos puntos que presentaban mayores facilidades para el tráfico marítimo. Los *navíos* (un tipo de embarcación menor que el utilizado en el comercio con la India y los galeones con Hispanoamérica), como recuerda F. Mauro, partían de Lisboa después de haber cumplido todas sus obligaciones con la *Casa da Inda*, dirigían sus proas a las islas de Madeira y Açores, a fin de hacer la última aguada antes del viaje transatlántico, y desde allí enfilaban el rumbo con dirección a Bahía, que alcanzaban después de haber consumido entre diez y catorce semanas en total desde la salida de Portugal, si todo iba bien y no habían sido detenidas por las calmas subtropicales o por alguna nave enemiga. Sin

embargo, pronto esta ruta directa comenzaría a cambiarse por otra triangular favorecida por el sistema de vientos alisios atlánticos: los barcos partían de Portugal transportando manufacturas, armas, cobre, hierro, vinos de Madeira y Oporto, tabaco (reexportado procedente de las plazas americanas) y alcohol (elaborado en Europa con el azúcar americana) con dirección al continente africano, donde cargaban esclavos y marfil, pagados con el tabaco, el alcohol y parte de las manufacturas, se dirigían a los puertos brasileños, donde cambiaban los esclavos y las manufacturas por azúcar, plata llegada del virreinato peruano de contrabando, y carnes saladas argentinas, para dirigir sus proas de regreso a las playas europeas, aprovechando para pasar por los espacios antillanos y circumcaribes y cargar sal (fundamental para la industria de salazón del norte de Europa después de haber cortado Felipe II el suministro con las salinas españolas), tintes y algo de cacao que adquirían a cambio de azúcar. Amsdterdam se convirtió en dichos años en la capital del azúcar en Europa, desde donde era redistribuida o convertida en bebidas alcohólicas.

La falta de un flota mercante portuguesa impidió a la Mesa do Bem Commun dos Mercadores (gremio de comerciantes de Lisboa) mantener el monopolio del comercio colonial, por lo que desde un comienzo se emplearon barcos holandeses e ingleses. Los segundos tenían una fuerte tradición comercial con Portugal, ya que desde los últimos años de la Edad Media intercambiaban vinos, especias, sal y frutas por telas, en una balanza comercial favorable a Inglaterra.

A esta imagen de un noreste que comerciaba con los mercados europeos debemos añadir, sin embargo, que durante el período comprendido entre 1580 y 1640, en que las coronas de Portugal y España se mantuvieron coyunturalmente unidas, Brasil no sólo comerciaría con las plazas mercantiles europeas, sino también con algunos puntos del área hispanoamericana. Por ejemplo, durante esta época, los comerciantes portugueses obtuvieron de los reyes de España el permiso y monopolio para el suministro de esclavos de origen africano a los territorios colonizados por los súbditos de la corona española. Lima, Cartagena, La Habana, Buenos Aires e incluso Sevilla, comenzaron a recibir cargamentos de esclavos negros, legal o ilegalmente cuando se había superado el número de «piezas» permitidas. Las haciendas costeras peruanas y chilenas, los placeres auríferos neogranadinos, la producción cacaotera o añilera centroamericana, por citar tan sólo algunos

ejemplos, reclamaban constantemente mano de obra barata y sin los compromisos adquiridos con la indígena por los títulos justificativos de la conquista. Los cargamentos no se conducían solamente de forma directa desde el continente africano, sino que, desde los primeros momentos, se originaría un comercio de reexportación de las costas brasileñas a otras plazas hispanoamericanas, cuando el precio de los esclavos bajaba en una región y se elevaba en otra, debido al comportamiento desigual de los distintos productos americanos. Ello originaría el establecimiento de complejos y variados lazos mercantiles entre unas áreas y otras, ya que para aprovechar el espacio vacío en los viajes de regreso se cargaba todo tipo de productos, como vino, cobre, hierro, telas, azúcar, tabaco y cueros, para ser vendidos en un comercio de cabotaje en aquellas plazas que estuvieran desabastecidas por el lento sistema de flotas y galeones. El problema en la actualidad para los historiadores es que dichos contactos son difíciles de seguir y cuantificar, ya que eran irregulares y por lo general ilegales, por lo que casi no han generado documentación.

En la frontera sur del Brasil existe constancia de que desde los primeros momentos hubo un contacto intenso y constante con las regiones de Asunción, productoras de la yerba mate y reservorios de mano de obra indígena, y con las áreas ganaderas de las grandes pampas argentinas. São Paulo, recuerda R. Morse, sin disponer de la calidad y ubicación con respecto a las rutas internacionales de las tierras del noreste, se convirtió en un punto de conexión entre el área rioplatense y paraguaya al sur. Establecido para surtir de mano de obra a las plantaciones del noreste, trató de reproducir durante los primeros momentos de su historia la sociedad patriarcal portuguesa de tiempos medievales. La disminución de los indígenas, la reducción de las remesas de esclavos africanos por las guerras de comienzos de siglo y los rumores de la existencia de oro y esmeraldas en el interior, lanzaron a los paulistas hacia el sertao en sucesivas expediciones a partir de 1580, originándose con ello las *bandeiras* o expediciones en busca de esclavos y minerales. Fue así como, a comienzos del siglo XVII, llegaron a la frontera paraguaya, donde los jesuitas se habían asentado hacía años y organizado las reducciones en las que habían reunido a los indígenas dispersos de la zona. Las relaciones belicosas de un principio, pasado el tiempo, se convertirían en más pacíficas y comerciales. Cueros, mate, azúcar y plata iban en una y otra dirección, vinculando a ambas zonas entre sí.

Los mercados rioplatenses, según la información recogida por A. P. Canabrava, comenzaron a comerciar directamente con los portugueses a fin de rebajar los precios de las mercancías sobrecargados por los elevados costos del transporte de la larga ruta de Panamá-Lima, a través de la que se abastecía oficialmente. Buena parte de la plata de contrabando producida en Potosí terminaba saliendo por los puertos brasileños. Parte de los esclavos llegados a las costas brasileñas eran reexportados a otras plazas americanas. Tucumán, recuerda B. W. Diffie, por ejemplo, en 1585 cubría sus necesidades de mano de obra esclava con los envíos procedentes de Bahía, San Vicente y Salvador. Los paralelismos en hábitos de consumo, comidas y tradiciones nos hablan, en cambio, de los contactos interregionales que debieron de existir. En definitiva, Brasil, si bien estuvo orientado durante esta época hacia los mercados europeos, no vivió totalmente a espaldas del resto del continente americano.

El segundo elemento de integración de los espacios coloniales brasileños fueron los núcleos urbanos, en buena medida extensión de la producción azucarera. Paralelamente a los ingenios, se fueron estableciendo puertos importadores-exportadores desde donde se embarcaban y desembarcaban las correspondientes mercancías y desde donde se dirigían la política, las finanzas, la administración y la evangelización de las tierras americanas. Localizados mayoritariamente en la franja litoral (Olinda, Salvador, Santos, Vitória, Río), no reunieron en esta época un elevado porcentaje de la población colonial, por lo que su efecto de arrastre no debió de ser muy intenso. Los productos de lujo y manufacturados procedían del exterior, pero alimentos, tanto vegetales como animales, mercancías voluminosas y azúcar y bebidas derivadas de ésta, junto con materiales de construcción llegaban del interior. La correspondencia de una buena cosecha con una elevación de los precios del azúcar en los mercados internacionales hacía que estas ciudades vivieran rápida y bulliciosamente. Una tormenta a destiempo, el descenso de los precios o un bloqueo marítimo como consecuencia de una guerra hacían que la vida se suspendiera o hipotecara hasta mejores momentos. Por esta razón, no es sorpresivo comprobar que los flujos internos tuvieran una correspondencia automática con las coyunturas externas. Cada ciudad-puerto se conectaba con el exterior y con los centros productores de azúcar y raramente entre sí, por lo que cada una desarrolló un área de influencia para surtir sus necesidades básicas.

[illegible] de lo que se [illegible] de la [illegible] por los [illegible] a estas plazas [illegible] Tocaima, [illegible] por ejemplo, en 1583 [illegible] con los carros [illegible] Vélez y [illegible] en cambio, [illegible] a [illegible] del [illegible]

El segundo [illegible] de [illegible] los núcleos urbanos, en [illegible] y [illegible] desde [illegible] y desde [illegible] las tierras americanas [illegible] por lo que [illegible] muy [illegible] tanto [illegible] como [illegible] una [illegible] en [illegible] de las [illegible] que [illegible] de [illegible] una [illegible]

III

AUTONOMÍA Y CONTRABANDO (1630-1720)

Hasta ahora hemos analizado cómo la introducción de nuevas variables a partir de la conquista española fue transformando las redes mercantiles intra, interregionales y externas de las economías americanas. A continuación vamos a comprobar cómo la variación en la intensidad de las mismas variables remodeló las relaciones mercantiles internas e interprovinciales. Hay que recordar que las fechas son puramente indicativas, ya que cada área tuvo una manifestación concreta, hasta cierto punto diferente de las restantes.

Haciendo las salvedades oportunas, se puede plantear que a partir de aproximadamente la década de los años treinta del siglo XVII, comenzó a darse una disminución en la producción minera oficial, se alcanzaron la cifras más bajas en el proceso del derrumbe demográfico indígena, se redujo la intensidad en la presión tributaria y en el poder centralizador de la Corona, y disminuyeron los contactos comerciales externos legales, causando todo ello una reorganización de las integraciones regionales internas. Dicho proceso finalizaría en los años treinta del siglo XVIII, cuando se intensificaran los volúmenes comerciales externos, se subrayara nuevamente el poder centralizador de la Corona y se diera un fuerte crecimiento poblacional, unido a una mercantilización de las economías americanas. El denominado siglo XVII es, así, el período en que el continente latinoamericano, volviendo la cara a la metrópoli, se repliega sobre sí mismo, limitando su dependencia con respecto al exterior. No es sorprendente que haya sido caracterizado como de crisis desde la óptica historiográfica eurocéntrica y que ahora comience a ser reconsiderado como un siglo de integración por la historiografía latinoamericanista.

La transformación de las variables generales

Descentralización y autonomía políticas

A partir de comienzos del siglo XVII se inició un proceso de disminución del poder metropolitano en las tierras americanas que se manifestó en la reducción de la injerencia política de la Corona en los asuntos internos indianos, lo cual significó un aumento en el grado de autonomía política colonial americana. La venta de cargos públicos y las composiciones de tierras —entrega de un monto monetario a la Corona para legalizar jurídicamente una situación anormal— fueron dos mecanismos de capital importancia. Además, una burocracia corrupta limitaba constantemente la autoridad del rey. A mediados de siglo las tensiones subieron de tono. Gelves, por ejemplo, fue enviado por el conde-duque de Olivares como visitador general al virreinato de la Nueva España para aumentar la presión fiscal, eliminar los abusos y erradicar la corrupción, y en respuesta fue destituido y expulsado por los criollos, que dominaban la Audiencia después de haber promovido un sangriento y aparatoso motín en 1624. Que no fue una actuación excepcional lo demuestra el hecho de que años después (1657), en el mismo virreinato, se diera la lucha entre el obispo Palafox y los jesuitas por la autonomía de los segundos con respecto al clero secular; o que en 1692 se volviera a producir otro motín contra las autoridades virreinales, dando como resultado una vigorización de los poderes de las élites locales americanas.

Las oligarquías locales americanas se defendieron continuamente de todo lo que consideraban agresión metropolitana e injerencia en las decisiones políticas internas. Querían evitar que los corregidores siguieran controlando el repartimiento de mano de obra, y que bajo la política de protección a los indígenas se impidiera la consolidación del poder de los criollos. Necesitaban tierras y pretendían expandirse sobre las de comunidad. Palafox, uno de los más ardientes defensores de los intereses criollos entre los años 1620-1664, apoyó la necesidad de la abolición de los corregimientos y la entrega del poder local a los cabildos y ayuntamientos criollos. En este juego de fuerzas los frailes lógicamente se convirtieron en los aliados más fuertes de los corregidores. El clero secular, que en sus niveles más bajos era predominantemente

criollo, también estaba ansioso por disputar las parroquias indígenas a los frailes, por lo que tenía necesidad del apoyo de los corregidores.

Si durante el siglo XVI la Corona tuvo fuerza para controlar la iniciativa privada e imponer una política centralista, a mediados del siglo XVII parecía que se estaba dando la vuelta al proceso. Madrid estaba pasando por un debilitamiento político —crisis de Portugal, Cataluña, Países Bajos, Nápoles—, mientras que el grupo de los colonos aprovechaba para lograr sus intereses particulares. En este sentido se puede hablar de una «crisis» política. Los territorios americanos se alejaban de la metrópoli, y si no se independizaron fue porque aún necesitaban de la Corona para justificar el modelo de sociedad existente. Su autoridad era aceptada mientras no actuara y dejara a los súbditos americanos un margen de acción autonómico.

¿Hacia la autonomía económica con respecto al exterior?

Analizar de qué forma incidieron las variaciones del comercio externo en los mercados internos americanos es un problema complejo, por insertarse en la polémica sobre si el siglo XVII fue o no una época de «crisis» económica para los territorios americanos. Según la concepción dendrítica, que ve las economías americanas orientadas fundamentalmente «hacia afuera», la reducción en la producción interna se transformaba en una disminución de los volúmenes comerciales externos. Dada entonces dicha correspondencia, las oscilaciones en los valores totales de las mercancías puestas en circulación por el comercio externo servían como un indicador de la producción interna americana. Si comprobamos, por tanto, una caída del comercio externo americano durante el período, podemos deducir que las economías del Nuevo Mundo estaban pasando por una etapa de reducción de su producción. No por casualidad, el tema del comercio externo ha concentrado la atención de los historiadores desde fines de la segunda guerra mundial, hasta la aparición de las teorías de la dependencia y de la sustitución de importaciones. Si, por el contrario, partimos de la teoría solar, que centra su atención en el análisis de las repercusiones que sobre la organización de los espacios tuvieron los núcleos urbanos y los reales de minas, se puede plantear que en un área colonial una reducción en los contactos con el exterior podría suponer una amplia-

ción del comercio interno e interregional. La «crisis» exterior, desde este punto de vista, es reconvertida conceptualmente en bienestar y aumento de la autonomía interna de las áreas coloniales.

En definitiva, la conceptualización de la disminución del comercio exterior ha tenido lecturas antagónicas. A ello hay que añadir que la «crisis» del siglo XVII ha venido siendo utilizada por las distintas corrientes historiográficas según fines políticos e ideológicos diferentes. Al encontrarse entre las épocas «heroicas» de la «conquista» (siglo XVI) y la «ilustración» (siglo XVIII), el siglo XVII fue visto como una centuria muerta, sin brillo. El siglo XVI fue ensalzado por aquella historiografía que pretendía fomentar el hispanismo, o por los indigenistas, que vieron en él una cantera inagotable de información para estudiar las sociedades indígenas prehispánicas. El siglo XVIII fue reclamado por los historiadores decimonónicos hispanoamericanos, liberales y conservadores, como punto de referencia sobre el que se habían construido las distintas nacionalidades a comienzos del siglo siguiente. Sobre el siglo XVII pusieron su atención básicamente los historiadores dieciochescos ilustrados para ensalzar el brillo borbónico en comparación a los tiempos austriacos oscurantistas y atrasados. En la actualidad, este siglo comienza tímidamente a ser reclamado por algunos grupos en lucha contra el centralismo administrativo de algunos regímenes políticos latinoamericanos como la época de la creación del criollismo y de la consolidación regional, base del federalismo.

En 1934, E. Hamilton divulgó la tesis de la «crisis» americana, estudiando las llegadas de metales preciosos a los puertos peninsulares. Basándose en la documentacion oficial, comprobó que a partir precisamente de la década de 1620, los volúmenes de remisión de metales preciosos disminuían dramáticamente, interpretando que ello indicaba un descenso en la producción argentífera indiana. El año de 1640 se señaló como el de la crisis política (movimientos de Cataluña, Portugal y Países Bajos contra Castilla), que coincidió con las menores remesas de metales preciosos enviadas a la metrópoli. La Corona se encontraba sin el apoyo financiero americano para realizar su política imperial europea.

Algunos años después, W. Borah, teniendo como referencia el caso novohispano, subrayó (1951) que la «crisis» había sido ocasionada por la escasez de mano de obra indígena. Señaló el inicio de la depresión entre la gran epidemia de matlazáhuatl de los años 1576-1577 y

los años finales del siglo XVII, y puntualizó el año de 1650 como el nadir de la población indígena (1.200.000 habitantes para todo el virreinato). Sin brazos suficientes, las minas se enfrentaron a una crónica falta de mano de obra barata, las haciendas se quedaron sin peones, el consumo decayó y por tanto la producción y la inversión disminuyeron. Esta disminución en la disponibilidad de alimentos amenazó el bienestar de las ciudades coloniales en constante crecimiento, en las que una numerosa población dependía para su sustento de la fuerza de trabajo indígena. La introducción de mejoras técnicas pudo haber ampliado la producción, pero no se tiene constancia de que éstas se aplicaran, al menos masivamente. Así, surgió el peonaje por deudas, que encadenaba al trabajador a las respectivas unidades de producción para asegurarse la siempre escasa mano de obra. Hay que subrayar que los mismos argumentos los podemos encontrar en algunos autores del siglo XVII (Gómez de Cervantes), pero hay que recordar que éstos, por lo general descendientes de conquistadores o encomenderos, aludían a la falta de mano de obra y a sus nefastas consecuencias como un argumento para solicitar la continuación de los repartimientos y encomiendas.

Posteriormente, F. Chevalier fortaleció la tesis de W. Borah al afirmar (1953) que durante el siglo XVII se formaron unidades productivas cercanas a la autosuficiencia (haciendas), interpretando que la falta de mano de obra sumió al continente en una especie de época medieval tardía, en la que cada hacendado se convirtió en un señor feudal.

A los pocos años (1955-1960), el matrimonio compuesto por P. y H. Chaunu reforzó la tesis de la «crisis» cuantificando los volúmenes comerciales atlánticos y pacíficos mediante la documentación de los registros de la Casa de Contratación de Sevilla y de la Caja real de Acapulco. De su voluminosa obra se desprendía que las transacciones comerciales habían disminuido notablemente a partir de 1620, después de haber presenciado un fuerte aumento en la segunda mitad del siglo XVI. Explicaron que si los intercambios bajaron se debió a una disminución en la producción interna ocasionada por el descenso demográfico postulado por W. Borah, corrigiendo, sin embargo, la fecha de comienzo de la «crisis», que retrasaron de 1580 a 1620. Hasta 1570, Andalucía había exportado a las Indias productos agrícolas para satisfacer la demanda de la población de origen europeo en suelo americano, pero cuando los territorios del Nuevo Mundo comenzaron a ser

autosuficientes en los productos básicos alimenticios, se especializó en la reexportación de textiles y artículos de lujo de procedencia europea y en la remisión de vinos, aceites y frutos secos andaluces. El proceso de autosuficiencia alimentaria se combinó con la expansión de la producción minera de la segunda mitad del siglo XVI, por lo que, concluyen los mencionados autores, cuando la producción de plata disminuyó a comienzos del siglo XVII (1630 en Nueva España; 1600 en Perú), se redujeron los contactos atlánticos.

Con respecto al tráfico por el océano Pacífico, P. Chaunu comprobó que en 1597 las salidas de plata de Acapulco hacia Manila superaron incluso los valores del comercio realizado por la Mar del Norte. Sin embargo, en la década de 1630, las cifras oficiales del comercio legal realizado por el Pacífico denotaron una caída drástica. La fecha coincidía con la reducción de los intercambios por el Atlántico, por lo que este autor explicó que la reducción del comercio de la Mar del Sur no hacía sino reflejar la crisis del virreinato y por extensión del continente americano.

Posteriormente, otros estudios comenzaron a revisar algunas de las piezas argumentales de estas interpretaciones. A nivel demográfico, por ejemplo, J. Miranda en 1962 propuso para el caso novohispano que el comienzo de la recuperación debió ocurrir alrededor de 1630, momento en el que la población alcanzó los 1,5 millones de habitantes. Ch. Gibson, pocos años después (1967), subrayó que era difícil establecer cualquier generalización, ya que cada región tenía un ritmo diferente, por lo que si bien durante el siglo XVII hubo un descenso demográfico, éste se comportó de forma distinta en cada zona. Por su parte, A. Lira y L. Muro, en la década siguiente (1977), subrayaron con precisión que había que conectar la disminución de la población indígena novohispana con el aumento de los mestizos, ya que durante el período, los primeros, para eludir el tributo, se hacían pasar por no indígenas. En los mismos años, N. Sánchez-Albornoz sostuvo una tesis parecida para el virreinato peruano. En definitiva, al resquebrajarse la fuerza del «descenso» demográfico, no se puede seguir acudiendo a ella como la causa principal de la pretendida «crisis» del siglo XVII.

Con respecto a las relaciones mercantiles realizadas por el Atlántico, J. Lynch y A. Gunder Frank (1970), siguiendo los postulados de la teoría de la dependencia, argumentaron, en contra de la tesis de P. y H. Chaunu y E. Hamilton, que lo que estaba pasando era que los te-

rritorios americanos, en vez de exportar sus riquezas por los canales oficiales hacia la Península, lo hacían ilegalmente hacia otros mercados o simplemente las consumían en su propio suelo. Si no importaban textiles por los canales oficiales era no porque hubiera descendido su capacidad de consumo, sino porque había aumentado su capacidad productiva interna o se habían ampliado los contactos de contrabando. No es, por tanto, depresión, sino autonomía.

En relación a la producción minera, J. P. Bakewell observó (1976), para el caso específico de Zacatecas, que el real minero en ningún momento sufrió de escasez de mano de obra, sino que, por el contrario, su producción siguió al alza hasta 1635, en que comenzó a decaer por otras causas, como la falta de mercurio y de capitales y el empobrecimiento de las vetas. Con respecto al argumento del matrimonio de los Chaunu, subrayó que éstos hicieron un diagnóstico de la situación interna del virreinato utilizando elementos «externos» —comercio exterior—, cuando es posible detectar una desconexión entre ambos, como señalara ya anteriormente J. Lynch. Zacatecas estaba en todo su apogeo durante los años (1610-1630) de la «depresión» de Borah y de la «crisis» del matrimonio de los Chaunu. El resultado fue que Nueva España logró una mayor independencia económica con respecto a la madre patria. Hasta 1630, concluye, no se puede hablar de «crisis». Posteriormente, la situación es menos clara.

Esta visión sigue en proceso de rectificación, comenzándose a calificar el período como «siglo de la integración» en vez de «crisis», en el que los criollos, mestizos e indígenas fueron definiendo un arte y una cultura propios. Por su parte, J. I. Israel se preguntó (1979) cómo se podía explicar la continuación de un cierto nivel de ingresos fiscales, procedente de impuestos a la producción y al comercio si se parte de la concepción de una «profunda depresión» desde la década de 1630. Su respuesta es clara: el crecimiento de las recaudaciones puede ser explicado por el severo plan de ajuste fiscal programado por el conde-duque de Olivares a partir de 1621 para recaudar fondos con destino a las empresas bélicas europeas. Por otra parte, si Zacatecas redujo su producción a partir de 1635, otros centros mineros hicieron el relevo, comenzando a lanzar volúmenes de plata crecientes al mercado, como fue el caso de Parral. No se puede, por lo tanto, en función de un solo caso, generalizar para todo el virreinato. J. H. TePaske y H. S. Klein, asentándose en un trabajo minucioso de la reconstrucción de las

fuentes fiscales, criticaron en un principio (1981) la tesis de J. I. Israel, afirmando que no se puede mantener el argumento de la mejor eficiencia fiscal para explicar la permanencia de los niveles de ingresos de la Real Hacienda, y concluyendo que si bien no se puede hablar de «crisis», sí al menos de «paralización». Las cifras recolectadas por J. H. TePaske, H. Klein y J. M. Hernández Palomo para las principales cajas hispanoamericanas durante todo el período colonial, parecen dejar pocas dudas respecto al reconocimiento de que durante los años centrales del siglo XVII, y más específicamente entre la década de los años treinta del siglo XVII y mediados del XVIII, hubo un descenso general en los ingresos de la Corona con respecto a los de la primera mitad de los siglos XVI y XVIII.

Sin embargo, este hecho ha dado origen a una fuerte polémica, centrada fundamentalmente en la discusión de la representatividad de este fenómeno. Unos autores, partiendo de la existencia de una fuerte correspondencia entre estas cifras y la realidad económica o, dicho de otro modo, de la capacidad para ser manejadas como indicadores económicos más o menos fieles, sostienen que reflejaban básicamente una disminución en la actividad económica americana. Otros autores han planteado en los últimos años que las mencionadas cifras esconden bastantes problemas, ya que si bien es verdad que durante dicho período al parecer se dio una disminución en la actividad económica mercantil tomada en su conjunto en las tierras americanas, no fue con la intensidad que parecen demostrar las susodichas cifras oficiales. El contrabando y la producción no tasada alcanzó volúmenes cuantiosos en esta época, por lo que los totales recolectados por alcabalas, almojarifazgos, quintos, diezmos y averías no pueden ser considerados como fiel reflejo de las oscilaciones económicas. Para disminuir los costos de transporte, comercialización y producción, se evitó el pago de las obligaciones fiscales. Se trataría desde esta perspectiva, como dijera K. J. Andrien analizando el caso peruano, de una disminución en los ingresos de la Corona antes que de una crisis económica.

Más recientemente, J. C. Chiaramonte ha comentado (1981) que todo parece indicar que los cuarenta años anteriores a 1620 fueron de expansión para el virreinato de la Nueva España, por lo que la «crisis» de Borah más parece una crisis de adaptación de los antiguos sistemas de reclutamiento de mano de obra —encomienda y repartimiento (el peonaje por deudas, al parecer, no fue un fenómeno generalizado)—,

preguntándose cómo se puede conciliar la «crisis» secular con la recuperación demográfica indudable de la segunda mitad del siglo. Su explicación se centra en recordar que hasta entonces la historiografía latinoamericanista en general y mexicanista en particular había estado superponiendo dos historias conexas pero distintas. Un 80 % de la población novohispana durante el siglo XVII estaba constituida por campesinos indígenas dispersos en poblados y caseríos, que no producían regularmente excedentes comerciales y que por lo tanto no eran consumidores significativos de los productos urbanos, ni fueron afectados por las fluctuaciones del gran comercio novohispano y transatlántico. Si tenemos en cuenta, entonces, estos dos desarrollos económicos y sociales, desde luego conectados por lazos variados, el problema adquiere otro cariz. Por un lado, hay una historia del declive demográfico indígena, herencia de la conquista, y por otro, la construcción de una economía de mercado con mano de obra libre asalariada alrededor de haciendas, reales de minas, centros urbanos, etc.

Para finalizar esta revisión, hay que recordar que la última obra de M. Morineau (1985) ha hecho cambiar radicalmente los argumentos iniciales de la tesis de la «crisis». Basándose en las «gacetas holandesas», periódicos comerciales donde se asentaban las llegadas de plata y mercancías a los puertos europeos, comprobó cómo las series que reflejaban eran diferentes de las oficiales de P. y H. Chaunu, continuadas en 1980 por L. García Fuentes para la segunda mitad del siglo XVII. Los años de descenso en las llegadas oficiales de metales preciosos a los puertos españoles se contraponían con un aumento en las arribadas de contrabando a los puertos europeos. Hasta ahora se había contabilizado el tráfico oficial de las flotas y los galeones entre el puerto de Sevilla-Cádiz y los puertos americanos, mientras que las gacetas holandesas reflejaban las mercancías y la plata llegada a las plazas europeas vía legal o de contrabando. La plata de contrabando que salía de los territorios americanos no generaba documentación por evadir el pago de los impuestos, pero una vez llegada a los mercados europeos, donde lo que se contaba era su ley intrínseca, era contabilizada de forma puntual, independientemente de su condición legal.

En definitiva, la crítica de los volúmenes comerciales realizados por el comercio oficial, del peso del factor demográfico, de la producción argentífera, de los volúmenes de contrabando y de los indicadores fiscales, ha puesto al descubierto la fragilidad de la tesis original, que

postulaba una «crisis» como resultado de una disminución en la producción de metales preciosos, ocasionada por el descenso demográfico y manifestada en la caída del comercio externo. A todo ello habría que añadir que si pretendemos cuantificar las oscilaciones en la producción interna basándonos en series como las de las alcabalas (impuestos al comercio interno), quintos (derechos pagados por la plata), diezmos (impuestos eclesiásticos a la producción agrícola), averías (derechos sobre las transacciones mercantiles externas que cobraban los consulados para su mantenimiento) u otros impuestos utilizados como indicadores económicos, sólo se puede hacer de forma correcta si realizamos previamente los ajustes necesarios. Por una parte, hay que recordar que cada uno de estos impuestos varió de intensidad de una época a otra (la alcabala, por ejemplo, aumenta del 2 % hasta el 12 % en años de guerra para financiar los gastos bélicos), por lo que las oscilaciones en las contribuciones no reflejan solamente las variaciones en los volúmenes de la actividad económica gravada, sino también la presión fiscal. Por otra parte, hay que subrayar que dichas series se han utilizado sin hacer las deflaciones monetarias oportunas, por lo que en muchas ocasiones no están dando la oscilación en la producción, sino simplemente subidas y bajadas del valor de los metales preciosos. Imaginemos, por ejemplo, una producción agroganadera constante, pero inscrita en una época de inflación monetaria. Los impuestos que gravaban dicha producción, sin variar la tasa impositiva, aumentarían durante dicha época en la misma proporción que la inflación. Es evidente, en consecuencia, que si queremos comenzar a cuantificar las oscilaciones en la producción utilizando este tipo de información, hay que convertir los precios corrientes en constantes. Una vez realizado, comprobamos que las subidas de los siglos XVI y XVIII y la bajada durante el XVII se suavizan en parte por ser precisamente épocas de fuerte alza de precios, como consecuencia de ser años en que las minas lanzaban grandes cantidades de mineral a los mercados.

En suma, queda mucho por saber respecto a la «crisis» del siglo XVII y de cómo afectaron concretamente las oscilaciones comerciales externas en la organización de la producción interna y en el establecimiento de las redes intra e interregionales. ¿La producción argentífera establecida fuera de los circuitos legales compensaba la caída que reflejan las cifras oficiales de los quintos y la amonedación? ¿El comercio interprovincial e interno «sustituyó» al externo, ocupando el hueco que

éste había dejado? ¿La suma del comercio de contrabando más el oficial mantenía los niveles del comercio de la segunda mitad del siglo XVI, siendo entonces tan sólo un cambio del oficial por el ilegal? Son cuestiones que aún no se pueden responder con exactitud. Lo que parece cierto es que los territorios americanos estaban pasando por una reorganización a todos los niveles, social, política, económica e ideológica, que tuvo importantes consecuencias en cuanto al establecimiento de los contactos comerciales intra e interregionales.

Autoconsumo: núcleos urbanos y reales de minas

Si, como acabamos de mencionar, las series económicas que reflejan los volúmenes de producción y comercialización han de ser rectificadas, incorporando los circuitos ilegales al mismo tiempo que deflactando sus valores, es necesario plantear a continuación si los núcleos urbanos y la minería siguieron ocasionando el mismo efecto de arrastre en el resto de los sectores económicos, promoviendo la integración espacial de la producción. De acuerdo a los planteamientos de la tesis del sistema solar, las épocas de aumento en la concentración urbana y en la producción minera estarían marcadas por un impulso en la integración espacial interna, al vigorizarse los efectos de arrastre económico, mientras que las épocas de disminución se caracterizarían por un regreso al autoconsumo y al aislamiento regionales. De momento es difícil saber cuáles fueron los alcances y variaciones de los impulsos «solares» de ciudades y minas, ya que aún no contamos con la información suficiente para reconstruir con precisión las oscilaciones en los volúmenes reales, y no sólo oficiales, de la producción, así como tampoco con la información detallada, y en algunas ocasiones ni siquiera aproximada, de las relaciones entre la población rural y urbana, emigraciones internas, densidad demográfica, áreas espaciales cultivadas, etc., que nos posibilitara calcular la concentración urbana. Se puede entrever, en cambio, cómo algunas modificaciones ocurridas en la organización de la producción minera y en las relaciones ciudad-campo influyeron directamente en la reformulación de las relaciones mercantiles internas.

Durante la segunda mitad del siglo XVI y las tres primeras décadas del siglo XVII, la minería de plata, tanto en el virreinato de la Nueva

España como en Perú, se había basado en la utilización del sistema de la amalgamación, lo cual permitió el beneficio de minerales de baja calidad y ley, aumentando con ello los volúmenes de producción. Sin embargo, a partir de 1630 en Nueva España y 1600 en Perú se fue reduciendo la productividad del sector, debido a un encarecimiento paulatino y creciente del proceso productivo y a una bajada de los precios de los metales en los mercados internacionales. Las vetas ricas se fueron agotando o empobreciendo, aumentando día a día la profundidad de los tiros y ocasionándose una elevación de los gastos de inversión (desagüe, carpintería de apuntalamiento de los tiros, poleas, pozos, escasez y encarecimiento del azogue). Paralelamente se encarecía también la mano de obra. En las minas peruanas, y sobre todo en Potosí, como pusieran de manifiesto J. Cole y P. Bakewell, el número de mitayos enviados descendió, debido a la disminución de la población indígena en su conjunto y a su huída hacia otras áreas, para evitar la dura carga impuesta por la Corona, que ahora se manifestaba con mayor intensidad debido a la bajada del valor de la plata y a la reducción de la calidad de los minerales. En compensación, los mineros tuvieron que acudir al trabajo libre asalariado para cubrir su hueco, lo que supuso un encarecimiento de la producción.

En Oruro, según los trabajos de A. Zulawski, este proceso se inició con anterioridad, ya que al no ser favorecido dicho centro minero con la designación de mitayos, el porcentaje mayor de la fuerza de trabajo era libre asalariada, participando parcialmente de las ganancias de la empresa a través de los *partidos*. El operario minero, una vez acabadas las horas contratadas, tenía la posibilidad de seguir extrayendo mineral, para lo que se fijaba su participación en el beneficio, dividiéndose en partes la producción entre obrero y empresario. Por lo general, empleados, durante las horas de trabajo asalariadas, hacían las faenas menos productivas, dejando para las extras la parte más sustanciosa. El mineral que conseguían de esta forma, que era el de mejor calidad, lo beneficiaban los propios operarios por el sistema de fundición en hornos particulares, en vez de enviarlo a las haciendas de beneficio, en donde se empleaba el sistema más sofistificado y eficiente de la amalgamación, pero al mismo tiempo más caro y dependiente de las importaciones de azogue. Los trabajadores *forasteros* de Oruro (aquellos indígenas que habían salido de las comunidades de origen para evitar el pago del tributo), que componían la mayoría, se apoyaban en los

contactos con sus comunidades de origen para reducir los costos de su traslado al real de minas y las eventualidades de la producción; otros, los *yanaconas* (aquellos que habían cortado todas sus relaciones con los ayllus originarios y que trabajaban como sirvientes, estando obligados a pagar, en vez del tributo, una contribución según su ocupación), en minoría con respecto a los anteriores, dedicados al comercio o a los trabajos que requirieran de alguna habilidad o preparación, dependían totalmente del salario, por lo que, para evitar los riesgos, diversificaban lo más posible sus actividades.

También en México, al parecer, disminuyó la afluencia de trabajadores que voluntariamente iban a los reales de minas. Recuérdese que en las minas del virreinato septentrional, aunque con algunas diferencias regionales, la mano de obra compulsiva (*cuatequitl*) suponía un porcentaje mínimo respecto a la voluntaria asalariada (*naborías*). Al empeorar las condiciones laborales ofrecidas por los empresarios mineros, los trabajadores comenzaron a preferir trabajar libremente por su cuenta, formando pequeñas cuadrillas. Como consecuencia de la suma de estos problemas, algunas de las antiguas empresas mineras comenzaron a quebrar. Cada vez costaba más producir la plata y cada día valía menos. La solución que se buscó fue compleja: a fin de reducir a corto plazo parte de los costos productivos, se optó por dejar de cubrir las obligaciones fiscales con la Corona, lo cual podía suponer hasta un 25 % y a veces incluso más del total de los costos. El *diezmo* (10 % sobre la plata producida), la *alcabala* (impuesto comercial pagado por los productos llegados al real de minas), el *señoreaje* (impuesto a la amonedación de la plata realizada en la Casa de Moneda) y otros tantos impuestos menores iban limando y robando las ganancias del sector. La introducción de innovaciones tecnológicas era una posibilidad cara y a largo plazo. Los minerales, una vez convertidos en barras de plata en las haciendas de beneficio por el sistema de la amalgamación, siguiendo una práctica ya tradicional, eran llevados a las cajas reales más cercanas para pagar los derechos debidos, momento en el cual eran marcadas con los cuños reales (plata acuñada) indicativos de haber cubierto las obligaciones fiscales, y de allí eran enviadas a la Casas de Moneda (en el período sólo existían las de las ciudades de México y Lima para los virreinatos septentrional y meridional, máximos productores de plata) para ser convertidas en moneda.

La Corona, monopolizando el surtimiento del azogue, controlaba indirectamente la producción de plata, ya que se podía establecer lo que en la época se denominaba el *correspondido*, o la relación de plata beneficiada por un quintal de azogue (normalmente, aunque había ligeros cambios de unos minerales a otros, se aceptaba que un quintal de mercurio beneficiaba entre 100 y 125 marcos de plata). Si el alcalde mayor repartía a una hacienda de beneficio 50 quintales de azogue, sabía que el minero debería presentar aproximadamente entre 5.000 y 6.250 marcos de plata para quintar, por lo que podía controlar hasta cierto punto el contrabando. Lo que empezó a suceder a partir de la tercera década del siglo XVII fue que el azogue comenzó a escasear y encarecerse, además de comprobarse que la reducción en la calidad de los minerales hacía que la amalgamación empezara a ser un sistema caro del que derivaban pocos beneficios. La producción de Huancavelica disminuyó y el enviado de Almadén se dirigió prioritariamente a Perú para intentar reactivar Potosí, quedando las minas de la Nueva España desabastecidas. Para reducir los costos crecientes y la fiscalización a través del *correspondido*, se regresó en parte al sistema tradicional de fundición. Eran ahora los operarios mineros quienes extraían los minerales y se ocupaban de beneficiarlo. Una vez convertida la plata en *piñas*, la lanzaban al mercado, comercializándola al precio oficial del que descontaban los derechos que no habían pagado (quintos y señoreaje). En consecuencia, las cifras oficiales de las amonedaciones de las Casas de Moneda y los ingresos por quintos a partir de aproximadamente 1600 para Perú y 1630 para México, dejaron de reflejar los volúmenes reales de producción. Es difícil cuantificar esta producción que discurría por canales extralegales. Una buena confirmación de los volúmenes de circulacion de esta plata «en pasta sin quintar» lo constituye la misma legislación y las cantidades de metales preciosos arribadas a los puertos europeos. A lo largo del siglo XVII no es casual encontrar una densidad importante, hasta entonces inexistente, de reales cédulas u otros mandamientos ordenando y recordando reiteradamente que la plata debía ser acuñada y amonedada, no permitiéndose su circulación hasta que hubiera pagado los quintos. Evidentemente, si se ordenaba y recordaba, era porque circulaba.

Otro modo de comprobar su existencia es situarnos en los puertos europeos. La plata que había pagado los derechos, después de haber circulado por el interior de las economías americanas, era exportada por

los canales oficiales, llegando en consecuencia a los puertos de Sevilla, Manila, o a las plazas donde la Corona tenía dispuesto el pago de los situados. La plata en pasta sin quintar que circulaba en el interior de los espacios indianos con un valor menor por habérsele descontado los derechos impagados, era comprada y acaparada por los grandes comerciantes a menor precio de su valor real, a través de complejos mecanismos, y vendida a comerciantes extranjeros al precio internacional de su valor intrínseco (ley), ya que a éstos, desde los circuitos internacionales, no les preocupaba mucho si la plata que conseguían había o no cubierto sus deudas con la administración de la Corona española. En definitiva, si nos situamos en los puertos europeos o asiáticos, podemos calibrar hasta cierto punto los volúmenes de plata en pasta sin quintar que se estaban produciendo en las minas americanas. Dicha plata salía de los territorios del Nuevo Mundo como ilegal, por lo que no generó una documentación directa en la época sobre la que nos podamos apoyar hoy día para cuantificarla, pero entraba en los puertos europeos o asiáticos como legal y por tanto produciendo una documentación. M. Morineau ha calculado los volúmenes de plata llegados por este sistema a Europa, pudiéndose comprobar que se dio un aumento precisamente en los años centrales del siglo XVII. Aunque no se cuenta con un trabajo paralelo para los puertos asiáticos, las informaciones parciales o indirectas indican también que durante las mismas fechas estaban llegando cantidades importantes de plata americana.

Uno de los resultados del regreso al sistema de fundición para beneficiar los minerales fue que la producción perdió la concentración espacial característica de la segunda mitad del siglo XVI, al mismo tiempo que la mano de obra pasó de ser especializada y de dedicación completa al sector a no especializada y de tiempo parcial. Ahora, al no requerirse de una empresa que verticalmente reuniera y coordinara las diferentes partes de la producción, como la extracción de los minerales, el beneficio de los mismos y la producción de cereales, ganado u otros productos en las haciendas circundantes, creadas a la sombra de las demandas mineras, la producción se dispersó geográficamente en pequeños centros que aparecían y desaparecían rápidamente según las bonanzas. Una población transitoria se desplazaba de un sitio a otro siguiendo los rastros de la plata. Los trabajadores combinaban los trabajos de la minería con los de la agricultura y la ganadería. La Corona difícilmente podía seguir los pasos de estos *buscones* y *rescatadores*, y

controlar la producción de los pequeños reales de minas (denominados *trapiches* en los Andes), que cambiaban de sitio con celeridad.

Por su parte, según una información indirecta, parece que el comercio interno decayó también en términos generales, al modificarse la relación existente entre la ciudad y el campo. Cuando se consumó la conquista, los núcleos urbanos comenzaron a crecer ante la llegada de nuevos inmigrantes y por incorporar parte de la población indígena. Cuando la producción y el tributo indígenas disminuyeron ante el derrumbe demográfico, el abasto urbano no pudo seguir realizándose a través de la compulsión política del tributo, por lo que ante una demanda creciente y una oferta insuficiente, los precios se elevaron. Algunos antiguos encomenderos aprovecharon esta coyuntura y el vacío de los campos ocasionado por la muerte y reubicación de la población indígena para convertirse en hacendados y ganaderos.

A partir de las décadas iniciales del siglo XVII comenzó a darse una lenta inversión de las relaciones campo-ciudad. En términos generales, las rentas urbanas disminuyeron debido a un doble proceso: por un lado, descendió la capacidad de compra ante la elevación de los precios urbanos, y por otro, se redujeron las posibilidades de encontrar un puesto de trabajo a cambio de un salario, debido todo ello a las excesivas regulaciones municipales, a los agobiantes impuestos que gravaban el tráfico y la producción, y a la reducida demanda de artículos ocasionada por el proceso inflacionario. La creciente producción argentífera de la segunda mitad del siglo XVI redujo el valor de la plata, por lo que aquellos sectores que dependían de rentas fijas vieron reducido dramáticamente su poder de compra. Su respuesta fue, en consecuencia, el regreso al autoconsumo, o, de quedarse en la ciudad, asegurar sus ingresos enrolándose en la administración pública, que ofrecía, si no un salario alto, sí la posibilidad del control político de la zona, con las ventajas que ello brindaba (reparto de mano de obra, control del abasto y precios, etc.). El efecto subsiguiente fue que los sectores que hasta entonces vivían de la comercialización de su producción a los mercados urbanos, se vieron obligados a reducirla por falta de compradores. Si los centros manufactureros no se desarrollaron más, fue por la falta de un mercado seguro y creciente antes que por la inexistencia de un espíritu empresarial, como algunos historiadores han planteado siguiendo la tesis de M. Weber y de su obra *Ética protestante.* Las rentas urbanas disminuían y las rurales tendían hacia la autosuficiencia para

combatir la inflación monetaria, que recortaba su capacidad de compra. Antiguos encomenderos, criadores de ganado u otros empresarios, que habían vivido de las relaciones ciudad-campo, y de los cuales algunos habitaban en los centros urbanos por el prestigio social y la comodidad que representaba, y sobre todo por las posibilidades políticas que brindaba formar parte de los cabildos, ante el encarecimiento urbano y el descenso de sus rentas, comenzaron a trasladarse a sus haciendas, en un proceso que recordaba en parte algunas etapas de la historia europea del siglo XIV.

El abasto de carne a los núcleos urbanos comenzó a ser problemático a partir de finales del siglo XVI. Hasta entonces, el ganado había ocupado una buena parte de las tierras que los indios habían dejado libres. A finales de este siglo se invirtió este proceso. El ganado era sacrificado sin orden por los mestizos procedentes de áreas urbanas que huían de la presión de las ciudades, con lo que se desequilibraba la proporción entre machos y hembras. Paralelamente, los pastos comenzaron a escasear por la expansión de las comunidades indígenas, las haciendas y la nueva llegada de contingentes humanos procedentes de los núcleos urbanos. Los precios de la carne subieron. El cambio en la dieta indígena, que había comenzado a consumir carne ante su abundancia, hizo que este fenómeno fuera aún más intenso. Uno de los resultados sería el enfrentamiento entre los municipios por el control de la cabaña ganadera y los pastos.

Los efectos generales de este proceso, como puso de manifiesto M. Macleod para el área centroamericana, se hicieron sentir en las comunidades indígenas, que vieron cómo los emigrantes urbanos, por lo general mestizos, comenzaban a invadir sus tierras justo en el momento en que empezaban a recuperarse, ocasionándose una tensión constante manifestada en una ampliación de los pleitos, como se puede comprobar en el aumento de los expedientes relativos al período en los Ramos de Tierras de los archivos americanos. El hacendado comenzó a tener que acudir a mecanismos de fuerza para captar y retener la mano de obra indígena, que no estaba dispuesta a trabajar a cambio de un salario devaluado. Quizás esta razón haya ayudado a que en los registros históricos la recuperación demográfica indígena fuera más evidente, ya que muy posiblemente ahora volvían a ser conceptualizados como indígenas individuos que antes se habían hecho pasar por mestizos. En definitiva, al no darse un proceso de industrialización que

hubiera permitido absorber el crecimiento poblacional urbano y la continuación de la emigración campo-ciudad, se llegó a la necesidad de equilibrar las variables integrantes con una crisis malthusiana de Antiguo Régimen. Sin embargo, este proceso es difícil de cuantificar, ya que es complicado llegar a saber con cierta exactitud qué volúmenes de mercancías eran comercializados a través del mercado, cuántas eran las intercambiadas en forma de trueque y cuántas autoconsumidas, ya que para reducir los costos crecientes de producción y comercialización se pasó a eludir las obligaciones fiscales como el pago de las alcabalas, almojarifazgos, quintos y diezmos.

Concluyendo, se puede plantear en términos generales y salvando las diferencias regionales obvias, que el cambio en el proceso productivo minero y en las relaciones campo-ciudad hizo que se diera una transformación espacial de la integración económica y, por tanto, de las redes de intercambio mercantil internas.

Las realidades regionales

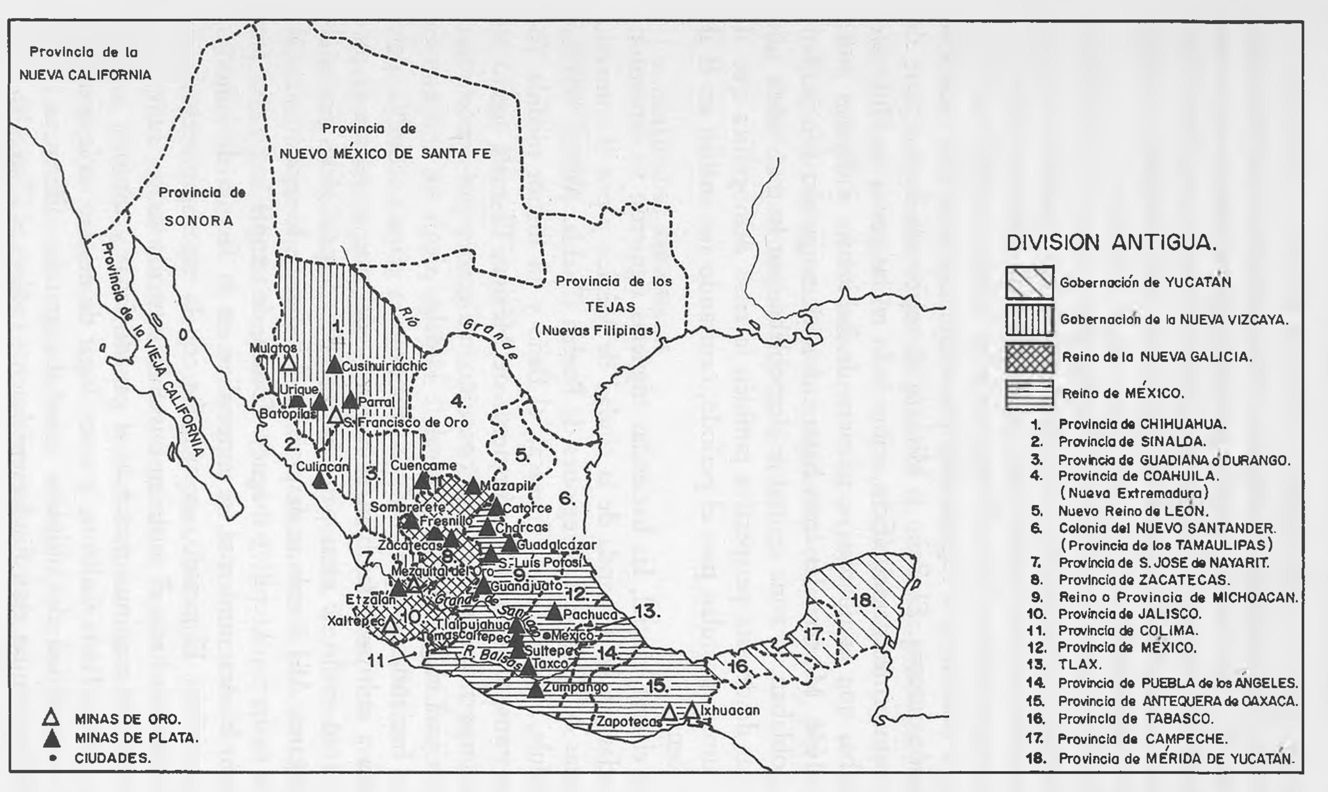
Nueva España

Los límites físicos de la colonización no aumentaron espectacularmente en el virreinato de la Nueva España durante este período. Entre principios de siglo y 1679 se llegó a las costas de California, pero no se estableció ningún asentamiento definitivo. Nuevo México se fue ensanchado lentamente, sin grandes batallas ni héroes, más como consecuencia de la labor callada de los misioneros. En 1616-1618, la rebelión de los tepehuanes paró momentáneamente el proceso. Más tarde, el hallazgo del real de minas de Parral (1631) y la reapertura de los de Coahuila sirvieron de nuevo empuje en la colonización de la frontera norteña aunque no sin problemas, pues hizo que se intensificara la tensión con las tribus nómadas, llegándose finalmente a la explosión bélica, con lo que se tuvieron que abandonar algunos asentamientos en la región tarahumara, en Sonora y en Nuevo México. La colonización avanzaba y se retraía sobre sí misma. Los minerales de San Luis Potosí, trabajado desde 1608, tuvieron que ser abandonados hasta 1706. Se fueron formando «islas» de colonización en medio del desierto, ro-

deadas de tribus no culturizadas. Una mala cosecha, una escasez de lluvia, una falta de pastos o un aumento demográfico hacían que se rompiera la frágil relación entre la población y los recursos del mundo colonizador/colonizado. Los terrenos de pastos eran ocupados y la alimentación comenzaba a escasear. Entonces, inevitablemente, se producía el enfrentamiento.

Si no hubo una expansión de las fronteras, sí se dio, en cambio, un proceso de colonización de las áreas conocidas que hasta entonces habían permanecido desatendidas. La invasión de las tierras de comunidad por el ganado y los cultivos españoles —trigo— impulsó a los indígenas a trasladarse a lugares alejados, estableciéndose una constante emigración interna. El Bajío y Michoacán recibieron buena parte de estos contingentes demográficos, sobre todo en las zonas de Huatusco y Orizaba, que ampliaron su número de habitantes indígenas entre 1643 y 1646. Mientras las áreas hasta entonces marginales y/o periféricas se poblaban, la zona central se despoblaba, por lo que habría que replantear desde esta perspectiva también la crisis demográfica que algunos autores postulan para el período, centrando sus análisis en el altiplano central.

En el área central, las haciendas trigueras siguieron su expansión, acicateadas por la demanda de la ciudad de México y por el comercio de harinas del Caribe. Las regiones de Puebla (Puebla, Atlixco, Tlaxcala, Cholula, Huexotzingo, Tepeaca), el Bajío y en menor medida Toluca, se constituyeron en los graneros de México. El maíz siguió teniendo importancia por el gran consumo indígena y por servir como alimento para el ganado. En Tlaxcala e Hidalgo siguieron concentrándose las haciendas pulqueras y cosechándose la grana cochinilla, pero comenzó a cultivarse también el maguey —del que se extraía el pulque— en un sinfín de otras pequeñas parcelas desperdigadas por múltiples lugares. Allá donde se desplazaba el indígena, le seguían sus cultivos de maíz, frijol, chile y maguey. Toluca, de temple frío y con una población blanca numerosa, se especializó en la factura de jamones, tocinos y jabón. El ganado, en su lucha con la expansión agrícola, siguió emigrando hacia el norte en busca de espacios vacíos, aunque en las tierras altas continuó pastando el ganado lanar y caprino, incapaz de adaptarse a Tierra Caliente, o como lugar de destino en la época de secas. La sociedad del altiplano mostraba grandes diferencias, pues mientras una zonas eran fundamentalmente indígenas (Tlaxcala), otras



Mapa 13. Nueva España, siglo XVII. Fuente: C. L. Lombardi y J. V. Lombardi, *Latin American History. A teaching Atlas*, University of Wisconsin Press, Madison, Wisconsin, 1983, p. 45; E. O'Gorman, *Historia de las divisones territoriales de México*, Porrúa, México, 1966, mapa 1.

eran en su mayoría blancas (Puebla) y algunas mestizas (Cholula o la misma ciudad de México).

Los obrajes y la producción artesanal familiar creció para sustituir las cada día más escasas y caras importaciones. En 1604 había más de 114 obrajes distribuidos en las ciudades de México, Xochimilco, Puebla, Tlaxcala, Cholula, Tepeaca, Celaya y Texcoco. En ellos se agolpaban los trabajadores negros, indios castigados por la justicia, endeudados y asalariados de cualquier sexo y edad. Se dieron constantes ordenanzas de obrajes para evitar los malos tratos, pero éstos continuaron. El volumen y comercialización de su producción apenas se ha comenzando a conocer gracias a los trabajos de R. Salvucci.

La ciudad de México siguió aumentando en población —inmigración de españoles, crecimiento vegetativo e inmigración de mestizos—, suntuosidad —se construyeron numerosos edificios civiles y religiosos— y expandiéndose su traza. Era el epicentro del sistema político, centro de redistribución de los artículos locales y de importación, y núcleo social donde se concentraban aquellos que habían triunfado en sus respectivas actividades. Mineros, comerciantes, hacendados, ganaderos, etc. preferían vivir en la ciudad de México y administrar sus posesiones a través de hombres de confianza. La ciudad les ofrecía diversiones, cercanía al poder político y por tanto influencia, relaciones sociales, educación (universidad), novedades llegadas del Viejo Mundo y todos los servicios que las provincias les negaban. A cambio, tenían que soportar los continuos incendios e inundaciones —el canal de Huhuetoca, empresa titánica de desagüe de la laguna, fue una obra de ingeniería costosa y lenta— los alborotos populares, la inseguridad ciudadana, la escasez y los altos precios.

En el norte, la región de Parras vio aumentar, incluso contra las prohibiciones, la producción de uva, protegida por la distancia y por el descenso de los envíos de vinos peninsulares. El ganado se dispersó por las dilatadas fronteras, sin tener que enfrentarse a los agricultores, convirtiéndose en mostrenco en bastantes ocasiones. Los pastos fueron creciendo continuamente. A partir de 1635, con la incorporación de las llanuras del Nuevo Reino de León como regiones de pastos, se ampliaron las áreas de trashumancia. Sin embargo, desde finales del siglo XVI, y sobre todo en las áreas de antigua colonización, se dio una reducción notable en el número de cabezas de ganado por causas aún no bien conocidas. En Guadalajara se pasó de marcar 23.000 novillos

en 1594, a 8.000 en 1602 y 5.000 en 1608. En Durango, la cabaña disminuyó de 33.000 cabezas en 1576 a 25.000 en 1602. Los autores contemporáneos (Gómez de Cervantes, 1644) interpretaron que la matanza indiscriminada de machos y hembras para aprovechar, por ejemplo, exclusivamente el cuero, de gran demanda para la exportación, ocasionó un desequilibrio de la cabaña. Para combatirlo se dictaron medidas restrictivas en 1620, 1646 y 1648. En las Ordenanzas de la Mesta de 1574, reexpedidas en 1631, se decía en el preámbulo que la crisis ganadera se debía al agotamiento de los pastos, pero más bien era el resultado de un cúmulo de causas como la degeneración biológica por la ausencia de nuevas sangres revitalizadoras, los cambios de dieta de la población indígena y sobre todo las transformaciones ocurridas en las relaciones entre el sector urbano y rural.

En Zacatecas, la producción argentífera comenzó a disminuir desde 1635. El relevo lo fueron tomando escalonadamente otros centros. San Luis Potosí surgió en 1592; Sierra de Pinos y Ramos, en 1603 y 1609, y sucesivamente Cuencamé, Saltillo, Topia, Santa Bárbara, Mapimí, Chiametla, etc. Aún no tenemos datos fiables sobre la producción de cada uno de ellos, pero los trabajos de P. J. Bakewell han dejado claro, al menos para el caso de Zacatecas, que aquel real de minas no sufrió en ningún momento una falta importante de mano de obra. Al parecer, la escasez de azogue hizo que dejara de utilizarse masivamente el sistema de beneficio de los minerales por amalgamación, regresándose al sistema de cazo o de fundición. Según esta hipótesis, la crisis minera sería en parte un descenso en la recaudación fiscal. El resultado fue que una gran cantidad de plata en pasta sin quintar comenzó a circular por el interior de la Nueva España y a exportarse a Europa y Asia. Las autoridades virreinales continuamente se estaban quejando de esta fuga de capitales y del fraude consecuente a la Real Hacienda a mediados y finales del siglo XVII. Al reducirse la producción argentífera legal y las exportaciones oficiales, decrecieron las alcabalas, los quintos, los almojarifazgos y la avería.

En suma, todo parece indicar que si bien el descenso en la producción —sin ponerlo totalmente en duda— no fue tan violento como muestran las cifras oficiales, por otro lado se pasó de los grandes reales de minas a centros más pequeños y móviles, que iban sucediéndose unos a otros según las bonanzas. Una de las consecuencias de esta transformación, como se dijo anteriormente, fue la reducción del efec-

to de arrastre de los reales de minas, por lo que disminuyó la antigua integración horizontal relativa de los espacios. Esta sería la explicación de por qué durante el siglo XVII las regiones se volvieron más autosuficientes y cerradas en sí mismas, recortándose la parcial especialización geográfica que se había alcanzado en los años anteriores y por qué la hacienda se convirtió en la institución característica durante esta época. La hacienda, según la descripción de F. Chevalier, integraba una familia extendida —mayorazgo— a modo de corte; la iglesia como cuidadora de las almas; los almacenes como un sistema de depósito privado; los caseríos como verdaderos poblados; un ejército privado para imponer el orden; obrajes, herrería, panadería, bodegas, etc., reproduciendo en pequeño el mundo de fuera. Nuevos centros manufactureros surgieron en Querétaro, Michoacán y Guadalajara para surtir a sus áreas respectivas y exportar a las nuevas zonas de reciente colonización, evitando así los elevados costes del transporte de las mercancías enviadas del centro del virreinato. Guadalajara, sede de la Audiencia de la Nueva Galicia, por la lejanía de la ciudad de México, se fue autonomizando.

En líneas generales se puede apreciar que las regiones fronterizas del siglo XVII —Bajío, Michoacán, sur de la Nueva Galicia— fueron evolucionando y adquiriendo las características que los espacios de la meseta central habían tenido durante el siglo anterior. Conforme iba avanzando la colonización hacia el norte, la sociedad de frontera se iba desplazando y dando paso en las regiones originales a una sociedad más compleja, tranquila, agrícola y con una densidad más alta. Los poblados, originalmente construidos la mayoría de las veces de materiales perecederos, fueron convirtiéndose en villas de cantería, más pobladas, con ricas iglesias, conventos barrocos y con servicios propios. Sus moradores, de aventureros y buscones, se fueron transformando en agricultores, comerciantes, administradores, ganaderos, obrajeros o propietarios de algún taller de carpintería, alfarería, loza, jabonería, etc. El ganado siguió emigrando hacia el siempre inacabable norte y los campos agrícolas fueron desplazando a los pastos. El ritmo de vida se fue serenando y las familias consolidando. Los reales de minas del norte, las misiones y los presidios pasaron a ser los consumidores de la producción de estas zonas, convertidas paulatinamente en centrales. Es lógico que el «viejo centro» perdiera el brillo de los primeros momentos.

En Tierra Caliente hubo una ampliación de la producción de azúcar y de la cría de ganado vacuno, al parecer no en intensidad, sino en

extensión. Nuevas áreas vieron cómo crecían cañaverales, haciendo que se restara importancia a los antiguos centros productores. En Michoacán, Orizaba, Huatusco, Colima, Jalapa, Chicontepec, Córdoba, Ocotlán, Sayula, Autlán, Ameca, Juchipila y en la Huasteca se erigieron nuevos ingenios competitivos con los de la zona de Cuautla y Atlixco del siglo XVI. Aparte de los grandes ingenios se establecieron multitud de «trapichillos de mano», productores de melazas para fabricar el aguardiente de chinguirito. Cada zona iba aumentando en la medida de lo posible su autosuficiencia y reduciendo consecuentemente sus intercambios comerciales. El cultivo del algodón, al parecer, aumentó al crecer la producción textil interna novohispana. El cultivo del cacao declinó o se mantuvo estacionario, debido a la competencia del de Soconusco, Guayaquil y Caracas, más dulce y de mejor sabor, por lo que necesitaba mezclarse con menor cantidad de azúcar. El ganado vacuno cobró importancia en estas áreas, sustituyendo los antiguos campos de cacao. La sociedad en estas zonas tenía un color de piel más oscuro que en el resto de las áreas por estar allí concentrada la población negra. El noreste —Huasteca y Pánuco— se especializó en la pesca del camarón, que era enviado regularmente a la ciudad de México, y en la cría de mulas.

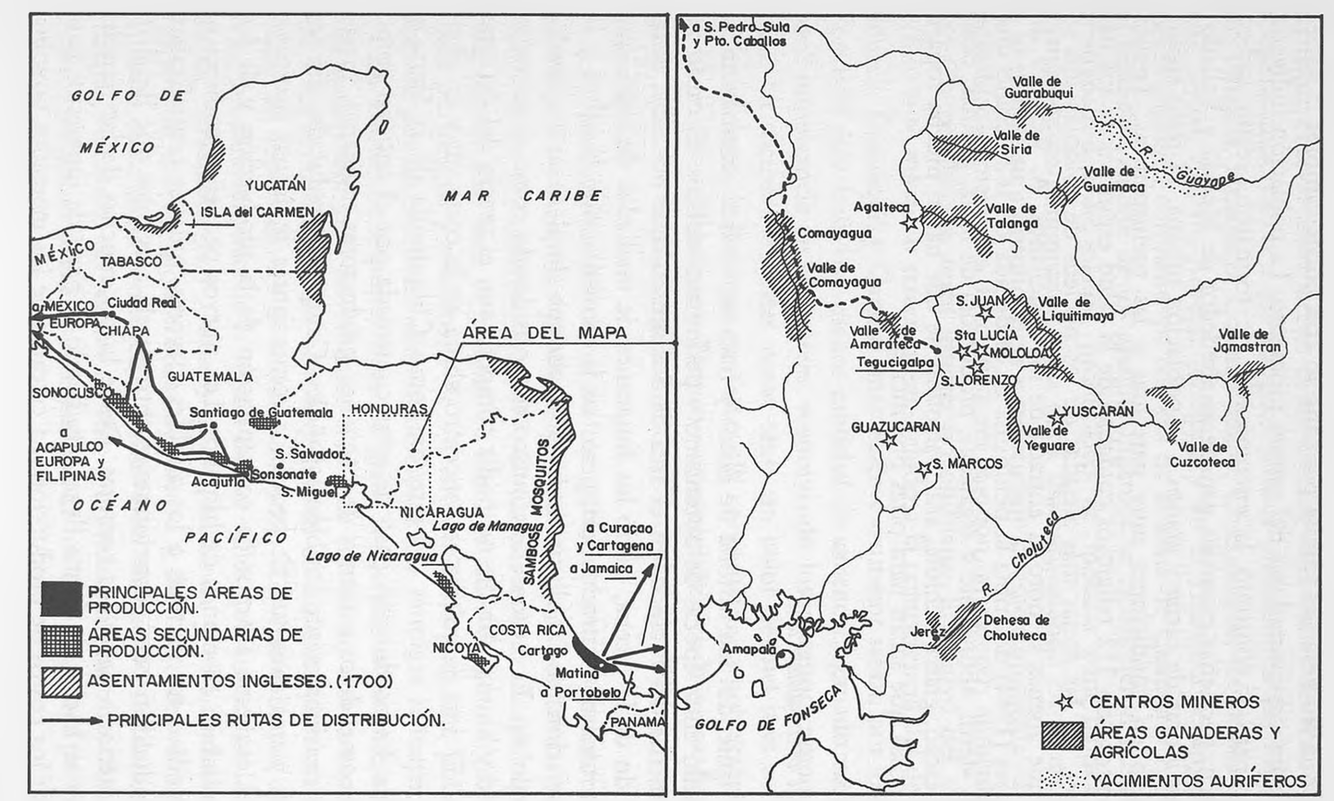
La disminución del comercio transatlántico y transpacífico hizo que Veracruz y Acapulco perdieran población y que, por tanto, su radio de acción disminuyera. En 1697, G. Careri decía de Acapulco que debía dársele más bien el nombre de humilde aldea de pescadores, habitada por negros y mulatos, y de Veracruz que era pequeña, pobre y habitada por un reducido número de españoles.

En el sur, las exportaciones de grana a los mercados internacionales decayeron, pero no sabemos si ello se compensó con la exportación a los centros obrajeros novohispanos en crecimiento para sustituir la falta de importaciones de textiles europeos. Hay que subrayar como un hecho característico de la región de los valles que circundan la ciudad de Antequera (hoy Oaxaca) que la hacienda y el latifundio no prosperaron con las características del centro y del norte del virreinato y que las comunidades indígenas conservaron en buena medida, como señalara J. Chance, sus formas de vida y organización internas. Así, los circuitos indígenas serían aprovechados por los colonizadores para surtir sus demandas.

En la frontera del sureste permaneció con pocos cambios la sociedad de los conquistadores del primer momento. La población indígena se recuperó y continuó la encomienda. Se formaron, según indica R. Patch, pequeñas estancias ganaderas alrededor de Mérida y Valladolid, surtidoras de carne y granos a la población urbana. El resto siguió viviendo en condiciones muy parecidas a las prehispánicas. Treinta conventos con 112 religiosos cuidaban de la salud espiritual de sus habitantes. En las zonas más alejadas de los núcleos de colonización se diría que apenas se notó la entrada de los castellanos. A. Vázquez de Espinosa (1944) describía la península en la década de 1620 como una región «fértil, abundante y regalada», productora de maíz, gallinas, cera, miel, cacao, grana, achiote, añil, «algodón de que hacen mucha ropa y otras cosas que sacan para otras provincias».

El área centroamericana

Siguiendo una historia de éxitos y fracasos, el área centroamericana osciló entre épocas de optimismo y pesimismo cíclicos. El cacao de la vertiente del Pacífico, en el área de Soconusco, que no había desaparecido de la escena, sufrió los huracanes de mediados de siglo, que casi arruinaron la producción, pero tras la tormenta vino la calma y la recuperación parcial, de su producción, aunque sin alcanzar los niveles del siglo XVI. El cacao de Soconusco era considerado como el de mejor calidad y aroma, aunque no podía competir con el precio del de otras zonas. El área de cultivo se concentró ahora en la costa sur y en algunas pequeñas regiones del interior, como Chiquimula de la Sierra y Zacapa. La producción pasó de estar controlada por el antiguo grupo de encomenderos a manos de pequeños productores indígenas, mestizos y ocasionalmente también españoles. Campos de reducidas dimensiones y una multitud de pequeños comerciantes indígenas sustituyeron el esquema anterior de concentración de la producción y de los intercambios en manos de hispanos. Los nuevos pequeños comerciantes vendían sus partidas a los alcaldes mayores, quienes centralizaban la producción para posteriormente entregársela a agentes que llegaban del exterior a hacer sus compras. Desde luego, muchas de las transacciones se hacían de forma ilegal, evadiendo el pago de impuestos para rebajar los costos de producción. La cercanía de los mercados novohis-



Mapa 14. América Central: cacao (izda.) y minería (dcha.), siglo XVII. Fuente: M. Macleod, *Spanish Central America. A socieconomic History, 1520-1720,* University of California Press, Berkeley, 1973, mapas 21, 22 y 28.

panos, la preferencia por el sabor del cacao centroamericano en las clases altas europeas, al haberse expandido su consumo a mediados del siglo XVII, y la ampliación de la piratería e inseguridad comercial en el Caribe, sirvieron de barreras para que estas exportaciones no se desplomaran ante la competencia de los cacaos más baratos de Caracas, Maracaibo y Guayaquil.

El cierre oficial de la ruta entre los virreinatos peruano y novohispano en teoría favoreció a la producción centroamericana, al haberse eliminado la competencia procedente de Guayaquil, pero posteriormente se comprobaría que fue un arma de doble filo, pues al seguir el comercio de contrabando se redujeron aún más los precios. La producción y comercialización del cacao centroamericano durante el siglo XVII siguió, en consecuencia, las oscilaciones en los precios del cacao venezolano y ecuatoriano. En 1680, por ejemplo, Guayaquil y Venezuela aumentaron muy considerablemente sus exportaciones, con lo que se resintieron automáticamente los cacaotales de Soconusco. El cacao de Guayaquil iba directamente a Acapulco, o era enviado a Panamá y de allí reexportado a Veracruz, por lo que se conectaba con los canales comerciales más importantes. El centroamericano encontró en el área sur de la Nueva España un mercado donde colocar su producción, al poder competir en precios por su cercanía. Soconusco comercializaba sus cacaos por tierra en dirección al norte y minoritariamente por vía marítima hacia Acapulco, para evitar allí la competencia del de Guayaquil.

La minería del área de Honduras se dispersó en manos de pequeños mineros, la mayoría de ellos indígenas o mestizos, que solían actuar de forma ilegal, combinando este trabajo con otras actividades. Cada uno era autónomo, actuando de acuerdo a la coyuntura del mercado. El sistema de la amalgamación era tan mínimamente empleado, que en algunas ocasiones el azogue que llegaba al área era revendido a las minas novohispanas. El contrabando debió de ser grande, pues, como recuerda M. Macleod, incluso se llegó a emitir una ley que liberaba a todos aquellos de las culpas con la justicia que tuvieran acumuladas si presentaban los minerales para ser quintados. Los antiguos centros mineros, ante el encarecimiento de la mano de obra y la facilidad que representaban para ser controlados fiscalmente por la Corona, fueron siendo abandonados, al no poder competir con los nuevos núcleos productivos pequeños e itinerantes. No por casualidad, sino

para evitar el tráfico ilícito, en 1650 se permitió el reparto de mano de obra a las minas para tratar de volver a controlar fiscalmente la producción rebajando los costos. A partir de entonces comenzaría otra vez el «comercio» de trabajadores mineros indios procedentes de las áreas aún no colonizadas, como la de la Bahía de Fonseca, pero aun así los volúmenes de metales presentados a las Cajas reales para ser quintados siguieron siendo bajos, lo cual indica el poco éxito de la medida.

Las nuevas formas productivas, basadas en buena parte en la dispersión y vigorización de los canales comerciales de contrabando, hicieron que el comercio legal exterior e interregional decayera considerablemente a partir de la década de 1630. La importación de esclavos procedentes del continente africano se redujo prácticamente a cero. El antiguo grupo de comerciantes se desintegró y ante la falta de un sector que asegurara claramente la permanencia y el enriquecimiento de las antiguas familias, la burocracia y el estado colonial fueron vistos como la salvación. Las décadas de los años cuarenta al setenta fueron las que presenciaron una redución más intensa de los intercambios realizados a través del mercado. No por casualidad sería precisamente entonces cuando se alcanzaran las cotas más intensas en la escasez de circulante, ya que al no tener con qué adquirir la plata de los virreinatos de Nueva España y Perú, y no siendo suficiente el mineral que se producía dentro de las fronteras centroamericanas o por ser expulsado directamente hacia afuera, las economías centroamericanas se fueron despojando de la moneda que circulaba por su interior, como consecuencia de su balanza comercial deficitaria. En compensación, se volvió a la utilización de monedas como el cacao, el trueque y los pagos por compensación.

Durante todo el período, el contrabando fue la norma y no la excepción. Productos como aceite y vino, de consumo extendido entre el grupo de los colonizadores y la Iglesia, siguieron llegando del exterior ante la falta de producción interna, pero ahora, debido a la crisis del sistema de flotas y galeones, pasaron a proceder fundamentalmente de Perú en vez de España. El comercio se hacía fuera de la ley, pero con la participación y colusión de todos los habitantes, incluidas las mismas autoridades. La Corona, ante la evidencia, en 1685 abrió la puerta parcialmente a este comercio, pero la oposición de los cosecheros andaluces hizo que se volviera a prohibir en 1714. Sedas chinas, plata, vinos y aceites peruanos, cacao guayaquileño, ropas, colorantes novo-

hispanos iban y venían por el Pacífico sin pagar impuestos ni ser controlados por ninguna regulación como si de un libre comercio se tratara. Los volúmenes de contrabando tan sólo decayeron entre los años de 1640 y 1660, época en la que el proceso de disminución de la economía mercantil fue más intenso al aumentar por las causas descritas las unidades de autosubsistencia. Sin embargo, en esta época de reducción de los contactos con el exterior, el área centroamericana siguió recibiendo regularmente cantidades de vinos y aceites peruanos, debido a su total dependencia de estos productos. En 1667 y 1685 se permitió la remisión de dos barcos anuales entre El Callao y las costas centroamericanas. En 1670, el comercio de la Mar del Sur volvió a activarse, como consecuencia del paulatino regreso hacia la mercantilización de la producción. Las rutas entre Iztapa, Huatulco y Acapulco y la caribeña entre Honduras y las islas se reabrieron al tráfico oficial.

La región, en su conjunto, fue perdiendo la parcial integración que había logrado a fines del siglo XVI, y fue desconectándose de los canales oficiales que la unían con el exterior. Cacao, plata, zarzaparrilla, vainilla y tintes o se encontraban con problemas internos o tenían que luchar con competencias de otras regiones mejor situadas geográficamente. Los antiguos productores se fueron transformando en hacendados o ganaderos. El declive demográfico indígena, la ruptura de las relaciones internas entre campo y ciudad, que se equilibró con la huida de población de las ciudades al campo y la reducción de las tasas de natalidad en los ámbitos urbanos, y la disminución de la llegada de inmigrantes, entre otras causas, fueron haciendo que los centros urbanos no sólo no fueran aumentando sus demandas, ocasionando con ello flujos comerciales reducidos en sus alrededores, sino que incluso disminuyeran las mismas. Fue así como a partir de comienzos de siglo se puede observar un área compuesta por la suma de múltiples «islas» con epicentros urbanos enfrentados unos con otros al no tener producciones complementarias. El proceso de inflación monetaria golpeó la capacidad de compra de los consumidores y las ciudades no mantuvieron el ritmo necesario para apoyar e impulsar el crecimiento de una economía mercantil. La escasez en el abastecimiento urbano creó hostilidades interregionales. Por ejemplo, el comercio de carne y ganado que en 1570 existía entre los altos de Honduras y Santiago o las pequeñas ciudades de Comayagua y Gracia de Dios, comenzó a descender, debido, por una parte, a la disminución de cabezas y, por otra, a

la competencia que supuso momentáneamente la apertura de las minas de Tegucigalpa y Guascarán.

Cada región encontraría una solución transitoria a su situación. Chiapas logró vigorizar parcialmente su comercio de caballos y mulas hacia los mercados novohispanos. La zona de la Cholulteca enviaba de forma esporádica alimentos y animales de tiro a Panamá, cuando había un aumento excepcional en la demanda de la feria. Costa Rica, por su situación geográfica, se convirtió en la abastecedora regular de este comercio interístmico, hasta que en la década de 1660 la agricultura costera peruana comenzara a desplazarla. El valle de Matina, situado en el litoral caribeño costarricense, aprovechándose de su situación geográfica y capeando con más o menos suerte las inclemencias del tiempo y los ataques de indios y piratas, se convirtió en un área productora y exportadora de cacao al mercado antillano con relativo éxito. Curaçao y Jamaica serían sus principales mercados a finales del siglo XVII y comienzos del XVIII. Como pago de sus exportaciones, Matina, Moín y Suerre recibían mercancías de contrabando europeas transportadas por holandeses e ingleses, convirtiéndose la zona en un importante depósito desde donde eran reexportadas. La región de Nueva Segovia en Nicaragua exportó regularmente brea a través del puerto de Realejo a los astilleros guayaquileños y a los cosecheros y comerciantes vinateros peruanos y chilenos, para calafatear los barriles imprescindibles para su transporte. La destrucción sistemática de los bosques, ocasionada por una falta de política en la recolección, haría que este comercio entrara también en declive en la década de 1680, cuando algunos ya pensaban que la brea iba a ser el futuro centroamericano y la Corona estaba planeando convertirla en otro monopolio.

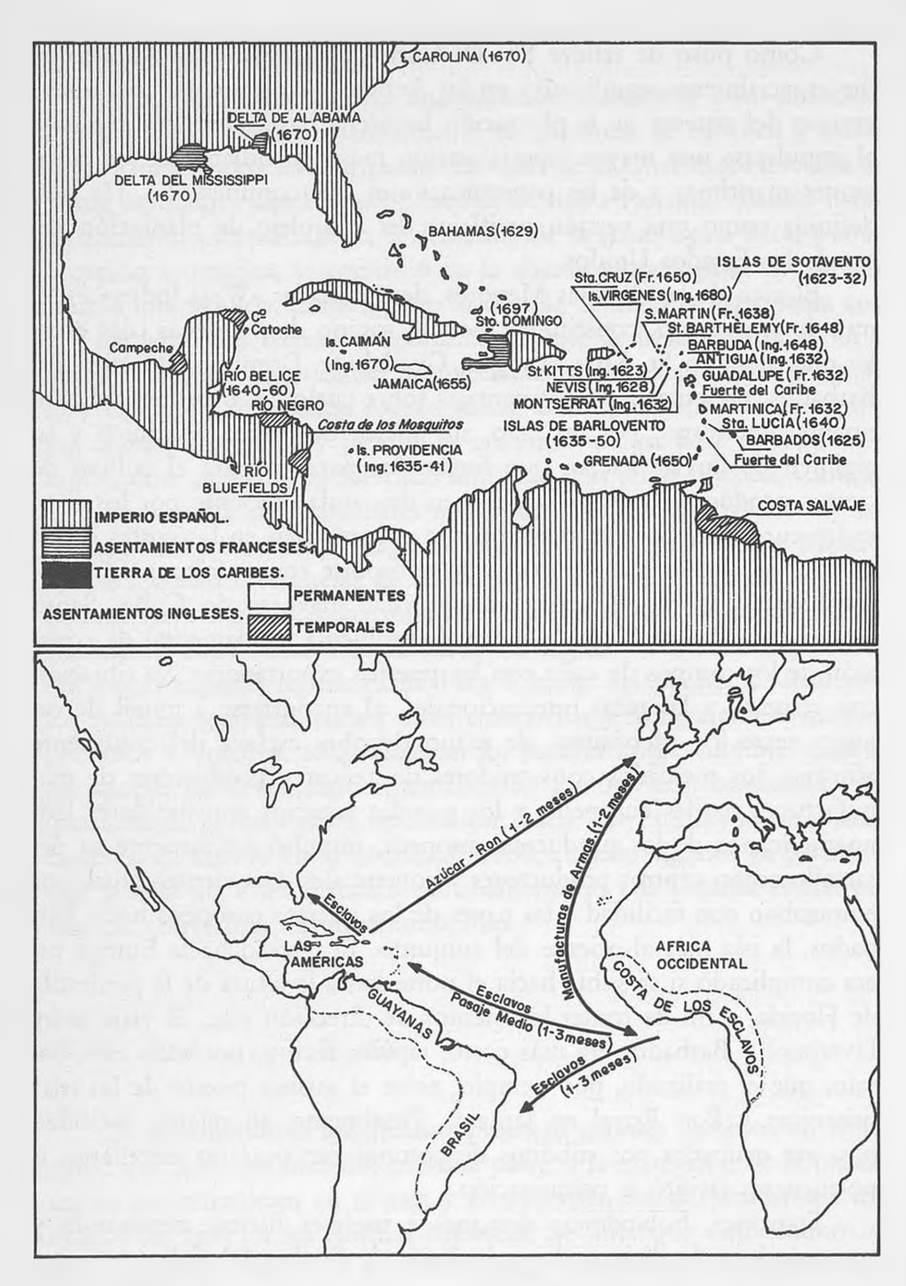
El área antillana y circumcaribe

El «Mediterráneo americano» presentó grandes cambios en el período del siglo XVII, debido, por una parte, a la expansión de la presencia de los extranjeros en el área y a la «revolución del azúcar» de mediados de siglo en las Antillas Menores. Se diría que estuviéramos en una época diferente a la de los terriorios latinoamericanos, pues aquí no se respiraba nada que hiciera recordar tiempos de crisis.

Como puso de relieve Ph. D. Curtin, la «revolución del azúcar» fue especialmente significativa en las Antillas, por presentar una nueva versión del sistema de la plantación brasileña hasta entonces existente al impulsarse una mayor especialización más dependiente de las conexiones marítimas y de las comunicaciones intercontinentales. Ha sido definida como una versión periférica del complejo de plantación del sur de los Estados Unidos.

El arco de las Antillas Menores, denominadas «West Indies» en el mundo anglosajón, constituidas por un rosario de pequeñas islas entre las que destacan St. Kitts, Antigua, Guadalupe, Dominica, Martinica y Barbados, presentaban varias ventajas sobre cualquier otra área del continente americano. Por un lado, sus suelos de origen volcánico y su régimen de lluvias hacían que fueran los paraísos para el cultivo de ciertos productos como el azúcar, en demanda creciente por los mercados europeos. Las tierras mejores se encontraban en las costas o cerca de ellas, por lo que los gastos de transporte eran mínimos. El ferrocarril haría en el siglo XIX que las islas mayores de Cuba, Santo Domingo y Puerto Rico superaran su problema fundamental de conexión de los campos de caña con los puertos exportadores. Su situación con respecto a las rutas internacionales, al encontrarse a mitad de camino entre los «depósitos» de mano de obra esclava del continente africano, los mercados consumidores de azúcar y productores de manufacturas textiles europeos, y los grandes espacios consumidores latinoamericanos de los productos europeos, impulsó activamente su desarrollo como centros productores y comerciales. Los vientos atlánticos empujaban con facilidad a las naves de los puertos europeos hacia Barbados, la isla más al oriente del conjunto. El regreso hacia Europa no era complicado si se subía hacia el norte hasta la altura de la península de Florida, a fin de tomar los vientos de dirección este. El viaje entre Liverpool y Barbados era más corto, rápido, fácil y, por todo ello, barato, que el realizado, por ejemplo, entre el mismo puerto de las islas británicas y Port Royal en Jamaica. Finalmente, su relativa facilidad para ser ocupadas por súbditos de coronas europeas no castellanos o portugueses facilitó la colonización.

Franceses, holandeses, alemanes e ingleses fueron aterrizando y apropiándose de dichas islas a lo largo de finales del siglo XVI y comienzos de la primera mitad del XVII, con más o menos facilidad, justo en los momentos en que la Corona española estaba pasando por su



Mapa 15. Caribe y Circumcaribe, siglo XVII. Fuente: P. Ashdown, *Caribbean History in Maps*, Longman Caribbean, Londres, 1979, pp. 12 y 16.

crisis de autoridad más grave. En los comienzos, se asentaron en núcleos comerciales desde donde contrabandear con los territorios latinoamericanos. La caída en los volúmenes comercializados por el tráfico oficial de las flotas y los galeones produjo un clima de demanda insatisfecha que hacía subir los precios desmesuradamente. El sistema monopólico comercial era la mejor garantía del éxito de cualquier expedición de contrabando. Para facilitar las cosas se fueron asentando depósitos, especie de factorías comerciales que recibían los productos europeos e iban después, según las condiciones del mercado, reexportando por el área. Fue así, por ejemplo, como la colonia inglesa de Barbados creció lentamente entre su asentamiento en 1627 y 1635. Un puñado de comerciantes y algún que otro cultivador de tabaco formaban todo el conjunto. Entre 1636 y 1640 recibiría la misma isla más inmigrantes que Virginia en el continente norte. En quince años, Barbados acogería cerca de 10.000 pobladores, pero a diferencia de las colonias inglesas del continente americano, los que llegaban a las pequeñas Antillas no eran familias, sino varones exclusivamente. Entre 1630 y 1634, los franceses, siguiendo prácticas parecidas, se fueron ubicando en las islas de San Cristóbal, Guadalupe, Martinica, Antigua, Montserrat, Mari Galante y Dominica. Los holandeses se asentaron en Curaçao, Aruba, Bonaire, Araya, Tobago, St. Eustatius y St. Maarten. Los ingleses en Tortuga, St. Kitts y posteriormente en Jamaica.

La «revolución del azúcar» tuvo lugar gracias a la confluencia de una serie de causas. Como explica Ph. D. Curtin, la introducción de innovaciones tecnológicas en la producción y en el transporte, junto con la afluencia masiva y constante de mano de obra barata, hicieron que se redujeran sus precios y por tanto que se ampliara horizontalmente su mercado, debido a que hasta al menos el siglo XIX el azúcar tenía una elevada elasticidad de demanda, lo que significaba que cuando el precio decrecía, se vendía una proporción mayor. En los comienzos, la mano de obra esclava no fue muy extendida, pues las compañías utilizaban el sistema de los *engagés*, por medio de los cuales pagaban el viaje y un mínimo de mantenimiento a todo aquel que se prestara a trabajar para ellas entre tres y siete años, quedando después libre. Posteriormente, cuando las necesidades de mano de obra se fueron multiplicando y comprobando la escasa adaptación de los campesinos europeos a los climas y enfermedades tropicales, se comenzarían a llevar cantidades crecientes de esclavos africanos, los cuales tenían la

ventaja de estar más acostumbrados a la malaria y la fiebre amarilla. Los trabajadores europeos costaban, en principio, la mitad que un esclavo negro, pero el contrato de «servidumbre» era tan sólo por un par de años, muriendo por lo general antes de terminar, mientras que los trabajadores africanos, por su condición de esclavitud y resistencia a las enfermedades, aseguraban por más años la inversión inicial.

Alrededor de 1640, los comerciantes holandeses llevaron el conocimiento del cultivo de la caña de azúcar del litoral brasileño a las Antillas, enseñando a franceses e ingleses cómo establecer las plantaciones y aprovechando para venderles de paso la maquinaria que se necesitaba para la elaboración del producto terminal y la mano de obra esclava que fueran requiriendo. En el mismo año, Portugal se separó políticamente de los lazos que le unían con la Corona española, posibilitándose con ello una mayor libertad de movimientos y una ampliación de los mercados.

La creación de la Compañía Holandesa de las Indias Occidentales en 1621 dio impulso al comercio holandés en las Antillas y a la conexión del área con los mercados internacionales. Para 1630, el control comercial antillano estaba ya en sus manos. En 1632 se estableció una línea comercial específica entre los Países Bajos, Pernambuco, Guyana, Antillas y lo que con el tiempo sería Nueva York, entonces denominada Nueva Amsterdam. Bahía fue capturada por los holandeses en 1624 y Recife en 1630. En 1636, buena parte de la franja norte de las tierras brasileñas, en teoría propiedad de los portugueses, había pasado a manos de los holandeses. Sin embargo, en 1645 los holandeses fueron expulsados de las costas brasileñas, por lo que emigraron hacia el área antillana. Posteriormente, los ingleses se apropiaron de Jamaica entre 1655 y 1660, y los bucaneros franceses se fueron asentando lentamente en la parte occidental de Santo Domingo, en lo que con el tiempo se convertiría en Haití.

Un hecho básico para entender los efectos de arrastre económico que tales unidades productivas crearon en el entorno es que en las Antillas, paralelamente al incremento de la especialización en los años sesenta y setenta del mencionado siglo, se fue disminuyendo el grado de autosuficiencia en cuanto al suministro de las necesidades alimentarias de los trabajadores, como había sido el caso de la producción azucarera durante el siglo XVI en las costas brasileñas, por lo que tuvieron que comenzarse a importar productos básicos de las islas vecinas

o del continente. Si en un principio el azúcar se combinaba con el cultivo del tabaco o de algún otro producto para la exportación, en el tercer cuarto del siglo XVII fue ocupando el cien por cien de los terrenos de cultivo de las islas de las Antillas Menores. La llegada masiva de esclavos africanos y la alta densidad demográfica alcanzada en la isla de Barbados a fines del siglo XVII (superior incluso a la inglesa de la misma época) demuestra que se había llegado a un grado de especialización importante. En Barbados, la revolución del azúcar fue un fenómeno rápido: en 1637, por ejemplo, no producía nada de azúcar y en 1670 la isla surtía el 65 % de la consumida por los mercados ingleses. En el resto de las Antillas Menores, la historia se desenvolvió algo más lentamente ya que, por ejemplo en las islas francesas, la denominada «revolución» ocurrió a finales del siglo XVII y comienzos del XVIII.

En la segunda mitad del siglo XVII se dio un crecimiento importante de los intercambios mercantiles. Desde los comienzos se estableció un comercio entre las colonias inglesas en el continente de América del Norte, las Antillas, Hispanoamérica, Brasil, Europa y el litoral africano, convirtiéndose las Antillas en un punto neurálgico de dichos intercambios. En una primera fase, dicho comercio estuvo controlado por las compañías comerciales. El comercio entre Gran Bretaña y sus colonias azucareras antillanas se realizaba en barcos ingleses, pero a partir de la primera mitad del siglo XVIII se irían estableciendo de forma más libre y cruzada estos intercambios, consolidándose un comercio denominado triangular, con una mayor participación de los nacientes Estados Unidos de América del Norte.

Las Antillas exportaban a las colonias inglesas del continente norteamericano sal procedente de las salinas del septentrión de América del Sur, y más específicamente de Araya, necesaria para cubrir las necesidades de la industria de salazón; y melazas para ser convertidas en ron en las destilerías de Nueva Inglaterra. Las colonias inglesas exportaban a las Antillas carnes y pescados salados (utilizados como alimento para la población esclava), maderas, ganado, ron de Nueva Inglaterra, tabaco de Virginia y caballos de Connecticut. El comercio con la Gran Bretaña sería favorecido por el *Acta de Navegación* de 1660 y 1663, que obligaba a todos los bienes europeos exportados a las colonias inglesas a pasar primero por los puertos ingleses, con la única excepción de los vinos de la isla de Madeira. En 1661, la Corona española favoreció a los ingleses con respecto al comercio de la trata

negrera. Los barcos ingleses, en su ida al área, aprovechaban para cargar vinos en las islas de Madeira y Canarias, y de regreso, las naves volvían con azúcar, sal y carne salada.

Los franceses realizaban sus transacciones comerciales a través de *La compagnie des Indies Occidentales*, creada al efecto en 1664. Las islas francesas antillanas eran más dependientes de los alimentos procedentes de la metrópoli que sus convecinas inglesas, que se surtían de los puertos de Nueva Inglaterra. Los volúmenes transportados por franceses e ingleses irían cambiando según la situación bélica en el Atlántico, así como con la evolución de los respectivos compromisos diplomáticos firmados por cada corona con España o Portugal. En los comienzos, las necesidades de animales de tiro (mulas, caballos y bueyes) de los ingenios fueron cubiertas por envíos desde Gran Bretaña, pero muy rápidamente fueron desplazados por las exportaciones procedentes de las colonias inglesas en el continente americano y las del área hispanoamericana, específicamente de los llanos venezolanos.

Es difícil establecer con precisión la cantidad de esclavos que arribaron al mundo antillano procedentes de África de forma directa o como reexportación del comercio llegado a las costas brasileñas, pero lo que se puede apreciar con facilidad es que los porcentajes de población de las islas comenzaron a variar, ya que si a mediados de siglo sólo una minoría de la población era de raza negra, después de 1670 ésta constituía el 75 % en muchos casos.

En definitiva, poco a poco se fue creando un complejo sistema comercial que vinculaba e interrelacionaba diferentes economías alrededor del Atlántico. En sus aspectos básicos, este comercio funcionaba de la siguiente forma: las Antillas exportaban azúcar a Nueva Inglaterra y Europa, donde era convertida en ron o depurada y consumida como edulcorante. El ron servía para adquirir esclavos en el continente africano, que eran comercializados en las Antillas a cambio de azúcar, volviéndose a iniciar el ciclo. Éstas eran el epicentro que movilizaba dichos intercambios. También se enviaban manufacturas europeas a los depósitos comerciales antillanos, para desde allí ser reexportadas a las plazas hispanoamericanas.

El efecto que la revolución del azúcar tuvo como motor de arrastre en el área circumcaribe y los lazos comerciales que potenció son difíciles de precisar cuantitativamente, ya que casi la totalidad del tráfico que generó con el área hispanoamericana se hizo por canales

ilegales. De lo que no parece haber ninguna duda es de que el denominado por la historiografía tradicional como «contrabando», debió sustituir al comercio oficial de flotas y galeones, en franca disminucion durante el período. La Habana, Panamá y Veracruz, antiguos epicentros de organización comercial, fueron dando paso a una multitud de pequeños núcleos diseminados por el cada vez más compartido y multilingüe «Mediterráneo americano». Los contactos oficiales entre Veracruz y La Habana, según indicó J. Le Riverend, disminuyeron sensiblemente, sobre todo en la segunda mitad del siglo XVII, por lo que los astilleros de La Habana tuvieron que reducir su producción por falta de clientes. La política metropolitana encaró el problema del contrabando emitiendo más y más prohibiciones y elevando los derechos para intentar recuperar lo perdido, ocasionando con ello la ampliación de los contactos ilegales que se querían evitar. La isla de Cuba perdió su antigua importancia como reexportadora de mercancías importadas a partir de la conquista de Jamaica por los ingleses en 1655. El resultado sería que durante la segunda mitad del siglo XVII, la isla de Cuba comenzó a cultivar algunos productos, como el trigo, que antes le llegaban del exterior, ensanchando con ello su grado de autosuficiencia. A cambio, perdió la plata que antes le llegaba como venta de sus reexportaciones, comenzando a recibirla ahora Jamaica en pago de sus reexportaciones de manufacturas europeas por el área.

En las Grandes Antillas, bajo la Corona española, la «revolución del azúcar» no se llevó a cabo de forma intensa, debido fundamentalmente a las restricciones del sistema de monopolio comercial y a la situación geográfica de las islas. Sin embargo, participaron indirectamente de la misma a través de los canales comerciales ilegales, ya que, por ejemplo, siguiendo los datos recogidos por I. Macías respecto a Cuba en la primera mitad del siglo XVII y por A. López Cantos y A. Morales-Carrión sobre Puerto Rico para la segunda, se puede comprobar que, paralelamente a la disminución del tráfico oficial de las flotas y los galeones, se dio una intensificación espectacular del contrabando: Cuba exportaba cueros, cobre y comestibles para surtir las demandas de los centros productores azucareros; Puerto Rico, cueros; ambos, junto con la isla de Santo Domingo, reexportaban mercancías europeas en el entorno, convirtiéndose por tanto en puertos reexportadores. Sólo en modesta proporción comparados con Barbados, ex-

portaban azúcar a otras islas y a la metrópoli. La conexión con los comerciantes holandeses llegó a ser la norma antes que la excepción.

De forma simultánea a los efectos de la producción azucarera y a la sombra de la elevación de la demanda internacional de ciertos productos, ocasionada por la rebaja en el precio de los transportes marítimos y la mayor frecuencia de los mismos, fue apareciendo una especialización en la producción vinculada a factores externos del área. Fue el caso, por ejemplo, del cacao. Los canales comerciales extralegales lograron disminuir los costos comerciales, eliminando los elevados derechos, imposiciones y regulaciones que el comercio oficial tenía que cubrir.

En Venezuela, coincidiendo con el máximo de las exportaciones oficiales de metales preciosos por el Atlántico de la segunda mitad del siglo XVI, se fue dando una parcial especialización en la producción de trigo, para ser exportado a aquellas islas antillanas o puertos circumcaribes que por su clima eran dependientes de las exportaciones de este producto, como era el caso de Cartagena o Panamá. Cuando estos lazos mercantiles disminuyeron y por lo tanto se redujo la demanda de trigo por las antiguas concentraciones urbanas y portuarias, el área costera venezolana encontró en el cacao el producto que vinculaba a la región con los mercados interregionales y externos. En el litoral se fueron localizando centros productores desde Unare hasta el Yaracuy. En el interior, en los valles de Cúpira, Río Chico, Guapo, Caucagua, Curiepe, Tuy, Santa Lucía, Santa Teresa, Ocumare, Orituco, Güigüe y Aragua. El área de la provincia de Maracaibo, y más específicamente la jurisdicción de Barquisimeto, se convirtió en el segundo centro productor de cacao. El cacao venezolano tenía dos mercados básicos: México y Europa. El primero lo compartía con los productores centroamericanos y guayaquileños, como se vio en los apartados anteriores. En el segundo no tuvo casi competidores, al ser favorecido por su situación geográfica. Los cambios de gusto de los consumidores europeos y la rebaja en los costos de transporte hicieron que su producción se expandiera profundamente.

En un comienzo, los productores de trigo de las áreas elevadas y por tanto más frías en los alrededores de Caracas invirtieron sus capitales en la compra de esclavos y en las plantaciones de cacao, incrementándose espectacularmente su producción. A mediados del siglo XVII, una fuerte oligarquía basada en la producción y exportación del

cacao se había asentado y consolidado en la región de Caracas. Los volúmenes de exportaciones de este producto son difíciles de cuantificar, pues durante esta época el porcentaje mayor se realizaba por vía ilegal. Las investigaciones de E. Arcila Farías para el comercio legal entre Venezuela y México, la de R. Aizpurúa para el de contrabando, basado en la información neerlandesa, y los trabajos de G. Colmenares demuestran que en la segunda mitad del siglo XVII, la región de Caracas exportaba volúmenes muy considerables de cacao y desde luego muy superiores (más del doble) a los que indican las series del tráfico oficial. Al parecer, las exportaciones a la Nueva España durante la segunda mitad del siglo XVII superaban con mucho a las realizadas en dirección a los mercados europeos. Sin embargo, habría que revisar esta imagen procedente de los datos oficiales, ya que durante la misma época estaban llegando cantidades importantes de cacao a las islas antillanas en manos de ingleses, franceses y sobre todo holandeses, situados en Curaçao y Bonaire, quienes a su vez lo reexportaban a las plazas europeas junto con el azúcar de Barbados.

Como consecuencia de esta especialización, el área comenzó a recibir esclavos en cantidades considerables para surtir la mano de obra que reclamaban los campos de cultivos, y que la población indígena era incapaz de cubrir, debido a la disminución que había sufrido durante el siglo XVI. Por lo general, procedían de reexportaciones de las Antillas o del Brasil. Durante el período de interrupción de la trata entre 1640 y 1660, en contra de lo que pudiera pensarse en un principio, se impulsó la producción cacaotera, ya que los contrabandistas holandeses hicieron que los precios de los esclavos bajaran considerablemente, a la vez que ayudaron a comercializar la producción a costes competitivos, al eliminarse los correspondientes impuestos comerciales. Paralelamente, en calidad de mano de obra, comerciantes y servicios, desde la década de 1680, comenzarían a llegar inmigrantes de las Islas Canarias en cantidades no muy elevadas pero de forma constante, imprimiendo a la región unas características específicas. De Nueva España llegaba la preciada plata, que después de girar como medio de pago por el interior de la economía venezolana, terminaba saliendo como pago de los esclavos y las mercancías de contrabando. Del interior, la región de los llanos, donde en un proceso que recuerda hasta cierto punto el de la formación de las pampas argentinas, se había ido extendiendo el ganado cimarrón y la cultura del cuero de los llaneros, lle-

gaban a los cacaotales y a los centros urbanos animales de tiro, carne, sebos y cueros. Las zonas ganaderas de los alrededores de Caracas del siglo XVI se fueron transformando en áreas agrícolas. Además, los llanos surtían la demanda antillana de carne salada (base alimentaria de la población esclava de las plantaciones), cueros y sebos, teniendo incluso capacidad para exportar a los mercados europeos cueros en algunos años, al amparo del comercio establecido por los comerciantes holandeses en el área.

En puntos sueltos, pero sin alcanzar todavía una gran importancia, se fueron desarrollando simultáneamente producciones de tabaco, como en Guanaré y Barinas, y tintes (añil) a lo largo de espacios diseminados en la costa y valles húmedos del interior, como por ejemplo el de Aragua. El tabaco estaba conectado con las demandas de las fábricas establecidas en Holanda, países del Báltico y España (Sevilla) y, por lo que parece, los envíos aumentaron a las regiones del norte de Europa, al mismo tiempo que descendieron los remitidos a Sevilla. Durante esta época no se llegó a consolidar un tráfico regular de dicho producto, ya que, por los registros que se tienen, se dieron oscilaciones muy marcadas de unos años a otros. El trigo se cultivó en un principio al noroeste de la Victoria, en los valles de Tuy y Barquisimite y especialmente en el Tocuyo y el departamento de los Andes, desde donde se enviaban cantidades importantes de harinas a Coro, Maracaibo, Santo Domingo y Cartagena. Posteriormente, el cultivo del trigo se iría circunscribiendo a la región de Mérida, al ser desplazada su producción de las antiguas zonas por la expansión del cacao y el tabaco. El cultivo del algodón se estimuló enormemente en la segunda mitad del siglo XVII, debido al incremento del tráfico exterior, concentrándose su producción en Trujillo, Mérida, Araure y Acarigua. La región de la isla de Margarita, famosa mundialmente a comienzos del siglo XVI por el cultivo de las perlas, no era ni recuerdo de lo que había sido, presentando una imagen de abandono generalizado.

Los núcleos urbanos venezolanos no tenían consistencia como para impulsar una especialización económica en zonas geográficas distantes, por lo que se limitaron a dibujar áreas de influencia económica de radios reducidos. La población urbana, según los datos que brinda A. Vázquez de Espinosa para las primeras décadas del siglo XVII, era muy escasa. Caracas perdió población en 1627 por la elevación de los precios. El terremoto de 1641, la peste de 1658 y la viruela de 1667

ayudaron a prolongar esta situación de pequeño incremento en la concentración urbana y por tanto de alejamiento de las formas mercantilizadas y aumento de las de autonconsumo. En cambio, la geografía del lago Maracaibo y los ríos tributarios al mismo facilitaron una cierta especialización agrícola al rebajarse los costos de transporte. En definitiva, comprobamos que los núcleos productivos orientados hacia la comercialización externa de sus artículos fueron ocasionando una especialización en la producción y secundariamente una integración interna. La revolución del azúcar antillano y las exportaciones de cacao sirvieron de impulsos básicos para ir creando flujos internos y definiendo una parcial especialización en la producción.

La región de la Nueva Granada se vio afectada en cuanto a su vinculación con el mercado mundial, el comercio interregional y el interno por el triple hecho de las variaciones en la producción de metales preciosos, el descenso en el tráfico oficial de galeones y, por tanto, en la disminución de las demandas de Panamá y Cartagena, y por la desaceleración en el crecimiento urbano.

A menudo se suele encontrar en la historiografía sobre el Reino de la Nueva Granada que los centros mineros auríferos más importantes, situados en el occidente sobre el río Cauca y sus afluentes, y los secundarios sobre la costa del Pacífico y en el oriente en la región de Vélez, entraron en declive a partir de comienzos del siglo XVII. Sin embargo, hay que precisar esta afirmación. En primer lugar, se basa en una información oficial y por tanto parcial. La reducción de la productividad, ocasionada por un aumento en los costos, se tradujo en una disminución en las series de quintos y los totales de amonedación y, paralelamente, en un aumento del contrabando. Centrada en técnicas productivas primitivas (la amalgamación era empleada tan sólo excepcionalmente), la industria minera se basaba en la disposición de mano de obra barata y en el cómodo acceso a recursos como agua y leña. El problema que se planteó fue que después de haberse reducido drásticamente en algunas zonas la población de las comunidades indígenas y de ser protegida la superviviente por las disposiciones gubernamentales, que buscaban romper el esquema colonial de los encomenderos, se tuvo que acceder a la mano sustitutiva esclava procedente del continente africano. Cuando en la segunda mitad del siglo XVI la producción se encontraba concentrada en empresas mineras con volúmenes de producción altos, el sector fue capaz de pagar esta mano de obra,

consiguiendo que incluso los traficantes de esclavos entregaran a crédito su «mercancía», en la confianza de que el esclavo posteriormente sería capaz de pagarse a sí mismo y generar una ganancia adicional importante que asegurara su inversión. Así, hasta fines del siglo XVI hubo una correlación de intereses entre mineros y comerciantes. Sin embargo, a comienzos del XVII esta relación comenzó a variar, ya que la minería tuvo que afrontar los problemas ocasionados por el empobrecimiento de las vetas superficiales. Cada día era más caro y más lento producir un kilogramo de oro, por lo que los mineros dejaron de cumplir sus plazos con los traficantes negreros y en consecuencia éstos dejaron de surtirles al crédito. El resultado fue una desestructuración del sector en su conjunto. A partir de entonces se rebajaron los costos de producción eliminando las imposiciones fiscales y evitando la organización laboral vertical, con lo que la minería se «dispersó», pasando a depender de pequeñas cuadrillas de trabajadores libres que iban siguiendo las vetas más ricas. A partir de la interrupción de 1640, los empresarios mineros de Cáceres, Zaragoza y Remedios dejaron de disponer de los tradicionales suministros de esclavos de manos de los comerciantes, que vieron en los productores de cacao y azúcar de Venezuela y las Antillas unos compradores más seguros. En 1663, los trabajadores negros en las minas neogranadinas eran casi un recuerdo. En dicho año, por ejemplo, el alcalde de Zaragoza informaba que prácticamente no quedaba ningún negro como esclavo en la producción minera. A cambio, a partir de los años 1630-1640, las descripciones de los viajeros reflejan que un número elevado de indios trabajaba en las minas de forma independiente y si se veían negros eran libertos y no esclavos.

En definitiva, si se puede dibujar una curva de la producción oficial, en la que sus máximos se sitúan en la década de los años noventa del siglo XVI y los mínimos en la década de los años sesenta del XVII, lo cual se corresponde con las oscilaciones en la comercialización de esclavos en la zona, habría que unirla a otra curva que, opuesta a la anterior, representara la producción no controlada y dispersa, que aumenta a mediados del siglo XVII. Una vez más, hay que subrayar que esta segunda es muy difícil de dibujar, teniendo que acudir a información indirecta también problemática. Al parecer, la expulsión de oro de contrabando aumentó a partir de 1620, ya que desde dicha época dejan de coincidir las cifras de producción oficial neogranadinas con

las de las llegadas ilegales y legales a los puertos europeos. A mediados de siglo llegaba más oro de lo que se producía legalmente. El fraude, según el propio fiscal de la Audiencia de la Nueva Granada, era del 80 % a mediados del siglo XVII, con respecto a las cifras oficiales de amonedación en la Casa de Moneda de Santa Fe, creada en 1627. Durante estos años, las autoridades coloniales continuamente recordaban las prohibiciones relativas a la circulación y exportación de metales sin quintar, y la Corona, para tratar de compensar las pérdidas por los fraudes, aumentó los impuestos a la minería, consiguiendo con ello un incremento aún mayor del contrabando. Según lo que se sabe, todo este proceso se reinvirtió a partir de finales del siglo XVII, ya que se comprueba que la producción volvió a manifestar las concentraciones espaciales de antaño, y a subir los ingresos por quintos y los volúmenes de las introducciones de esclavos negros.

También hay que subrayar que las cifras globales esconden comportamientos regionales distintos. El proceso de sustitución de mano de obra esclava por «buscones» no puede generalizarse, pues fuera de la región de Antioquía, la mano de obra esclava ocupó un lugar secundario en la producción aurífera y argentífera a lo largo de los siglos XVI y XVII. A partir de 1583 se impulsó la producción de plata en Mariquita, debido a las necesidades de moneda en el Nuevo Reino y la ubicación excepcional de dichos yacimientos, muy próximos a Honda, el puerto donde desembarcaban las mercancías procedentes de Cartagena. Otro hecho revelador es que a comienzos el siglo XVII se expandieron los límites de la colonización, ocasionándose verdaderas guerras de frontera para despejar, como indican G. Colmenares y P. Marzahl, los caminos que conducían a Popayán, en la parte occidental del país, impulsados por las minas de Caloto durante el siglo XVII y por su gestión mercantil. Popayán y Santa Fe fueron las que primero reflejaron la disminución en la población indígena, pasando a descender su producción de forma constante. La producción de Antioquía, en cambio, tuvo oscilaciones muy bruscas, presenciándose años de desplome seguidos de otros de fuerte recuperación. A partir de 1580, el aporte de este centro minero superó al de los antiguos yacimientos de Santa Fe, Popayán y Cartago. Desde 1680, Popayán volvió a ponerse a la cabeza de la producción.

Los efectos que todo este proceso de dispersión e ilegalización de la minería tuvo sobre la organización espacial económica interna y el desarrollo de los intercambios comerciales de la zona fueron evidentes.

La parcial especialización dio paso a la multiplicación de pequeñas células en las que, en la medida de lo posible, se evitó la dependencia del exterior a través de los canales del mercado. Los reales de minas dejaron de impulsar una especialización económica con la intensidad de antaño. La disminución en el comercio de los galeones y la reducción en las tasas de crecimiento urbano hicieron que las áreas que surtían a estos núcleos tuvieran que replegarse sobre sí mismas. Según M. A. Eugenio Martínez y M. L. López Arellano, la población indígena de Popayán pasó de 130.000 habitantes en 1559 a 38.000 en 1568, 30.000 en 1582 y 16.000 en 1668. La población blanca no aumentó durante el siglo XVII. La población indígena de Tunja pasó de 36.000 habitantes en 1562 a 20.000 en 1602. Santa Fe descendió de 22.000 habitantes en 1556 a 16.000 en 1602.

El eje fluvial del Magdalena, que unía el interior de los espacios neogranadinos con el exterior, no varió hasta mediados del siglo XVII, cuando se abrió el canal del Dique, que acortó el trayecto y el costo, ya que hasta entonces había sido necesario combinar el recorrido fluvial con el terrestre a lomos de mula. Desde Cartagena, las mercancías se llevaban en mula hasta Barrancas, y de allí hasta Mompox en embarcaciones, donde eran trasladadas a otras más pequeñas para seguir el viaje hasta Honda. El trayecto duraba un mínimo de veinticinco días, a los que se debían sumar las continuas pérdidas por motivos naturales como naufragios, tormentas y enfermedades tropicales, además de los consabidos ataques de las tribus ribereñas. Desde el altiplano, las mercancías eran reexportadas radialmente hasta alcanzar Pamplona, Vélez, Tunja y Santa Fe. Popayán se conectó con el exterior a través de la vertiente del Pacífico, utilizando una ruta llena de problemas, aunque en 1640 se mejoró, debido al impulso que ofrecieron los yacimientos auríferos de Dagua y del Raposo. No era casual que en 1627, Lesmes de Espinosa, como resultado de su visita, se refiriera al territorio neogranadino como un espacio caracterizado por ciudades que vivían incomunicadas unas con otras.

El eje andino

Durante el siglo XVII, los cambios en la estructura de la producción de metales preciosos, la transformación de los procesos demográ-

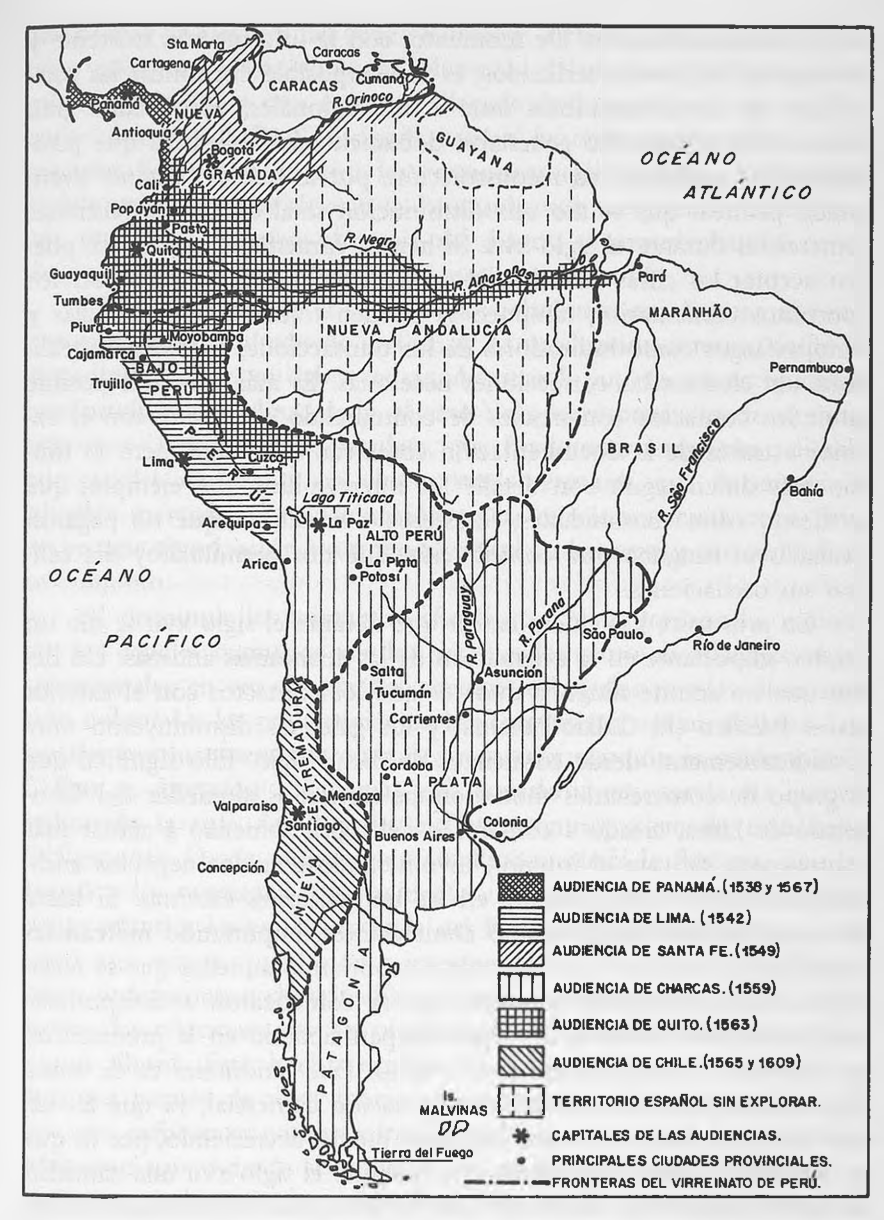
ficos y la reducción de los volúmenes comercializados a través de los canales oficiales hicieron que las formas de integración que se habían alcanzado hasta entonces variaran, y se modificaran las intensidades de sus impulsos. La historiografía andinista presenta una aparente contradicción con respecto a este período que es necesario subrayar. Aquellos que parten en sus análisis de la producción oficial de metales preciosos, de la evolución de los ingresos fiscales o de los volúmenes puestos en circulación por el comercio de los galeones, presentan una imagen de crisis, en la que la disminución de la producción interna y del comercio externo ocasionaron un proceso de autonomización y aislamiento de las regiones, rompiéndose parcialmente la integración de los espacios que se había alcanzado en la segunda mitad del siglo XVI. Por el contrario, los autores que se sitúan en el escenario de la vertiente atlántica del continente sudamericano y utilizan fuentes como las cuentas de las empresas jesuitas o las cifras de llegadas de plata a los puertos europeos, que reproducen los volúmenes de contrabando, sostienen que el comercio interregional no sólo no decreció, sino que en algunos casos se incrementó. La contradicción es, subrayamos, sólo aparente, ya que ambas tesis se complementan si partimos de la concepción de los cambios efectuados en los circuitos de la plata durante el mismo período.

La producción argentífera oficial de Potosí comenzó a descender de forma sostenida, aunque lenta, desde 1590. A principios del siglo XVIII, ésta se encontraba en niveles tan bajos como los de los años sesenta del siglo XVI, justo en los momentos anteriores a la introducción del sistema de la amalgamación. Al igual que en las otras áreas analizadas, la disminución de la calidad de los minerales, el encarecimiento por la profundización en los tiros, la elevación en el precio de la mano de obra, la escasez de mercurio ocasionada por problemas técnicos surgidos en las minas de Huancavelica y la bajada del valor de la plata en los mercados internacionales ocasionaron este descenso en la producción oficial. Las minas mexicanas alargaron su producción hasta los años treinta, debido en parte a que fueron favorecidas por la remisión de mercurio procedente de las minas de Almadén e Idria, momento en el cual, como muestran D. A. Brading y H. E. Cross, se cambió de política, pasando a enviarse a las minas peruanas. Este hecho explica en parte por qué la extracción de plata por amalgamación de las minas mexicanas entró en un declive profundo a partir de dicha fecha, mien-

tras que la decadencia de las peruanas fue mucho más suave, alargándose hasta 1680 en que se hizo más aguda. El bache duraría hasta 1720, en que la producción comenzó otra vez a recuperarse lentamente. Para reducir los costos del sector se dejaron de pagar, por una parte, los derechos fiscales obligatorios, con lo que se aumentaron a partir de entonces los volúmenes de extracción ilegales; y por otra, se empezó a dispersar espacialmente la producción para evitar los gastos propios de la concentración, como eran la fácil fiscalización y la escasa capacidad para adaptarse a una crisis inesperada.

Oruro, por ejemplo, a partir de 1606, comenzó una bonanza justo en el momento en que Potosí empezaba a declinar. Recuérdese que como pusiera de manifiesto A. Zulawski, en este centro el salario ocupaba la parte más importante de las relaciones laborales, por lo que no se vio afectado por la crisis del sistema de la mita. La plata de fundición comenzaría a ser, en consecuencia, más importante que la de amalgamación, y por tanto difícil de ser controlada fiscalmente. Los forasteros, al apoyarse en sus comunidades de origen, podían seguir extrayendo el mineral cuando en Potosí la rentabilidad comenzaba a ser negativa. Dicho de otro modo, las comunidades indígenas siguieron financiando el sector de la minería, pero ahora no a través de la mita, sino a través de los forasteros. El cambio fue que antes la producción la controlaba el empresario-minero, siendo supervisada por el Estado colonial, mientras que ahora eran los pequeños productores y los comerciantes quienes se beneficiaban del proceso. Si en la segunda mitad del siglo XVI la Real Hacienda obtenía ingresos cuantiosos, ello no debe incitar a pensar que cuando dichos ingresos decrecieron a mediados del siglo XVII hubiera una caída en la producción de las mismas proporciones.

Con el nuevo sistema se combatía la depresión de la producción de la plata de amalgamación. El resultado era una dispersión del sector en multitud de pequeños productores, basada en el sistema de fundición y, lo que es más importante, una pérdida de vigor en tanto que motores de arrastre de los antiguos centros productores. Que Potosí y Huancavelica dejaran de actuar con la potencia que en años precedentes como organizadores del espacio interno andino es algo que no se pone en duda. Sin embargo, lo que hay que plantear es si los nuevos centros sustituyeron a los antiguos en su capacidad de motores de desarrollo regional. Resolver este problema supone aclarar otros colatera-



Mapa 16. Mundo Andino, siglo XVII. Fuente: C. L. Lombardi y J. V. Lombardi, *Latin American History. A teaching Atlas*, University of Wisconsin Press, Madison, Wisconsin, 1983, p. 29; J. F. Rippy, *Latin America. A Modern History*, University of Michigan, Michigan, 1958, mapa 6.

les. Vayamos por partes. De momento, con la información existente y los estudios regionales realizados, es casi imposible cuantificar las oscilaciones en los intercambios intra e interregionales, ya que una gran parte de los mismos no generaron documentación histórica que posibilite en la actualidad su reconstrucción, por lo que es bastante aventurado plantear que se dio una disminución total de las transacciones comerciales durante el siglo XVII. Si hemos comentado que no se pueden aceptar las cifras oficiales de producción metalífera sin hacer los oportunos comentarios, tampoco se pueden tomar las de alcabalas y almojarifazgos como indicadoras de los transacciones mercantiles realizadas sin efectuar las correcciones necesarias. Es más o menos posible intuir los contactos comerciales de contrabando realizados con el exterior a través de la documentación comercial extranjera, pero es mucho más difícil seguir con detalle los intercambios, por ejemplo, que se dieron entre comunidades, forasteros y minas, ya que no pagaron alcabalas ni ninguna otra contribución que nos permita hoy día calibrar sus oscilaciones.

En principio, hay que plantear que durante el siglo XVII se dio un cambio importante en la orientación de las economías andinas. Un hecho que no admite ninguna duda es que los contactos con el exterior vía el Pacífico (El Callao-Panamá) y los galeones disminuyeron muy considerablemente desde comienzos de dicho siglo. Ello significó que el grupo de comerciantes monopolistas asentados alrededor del Consulado de Lima, creado a comienzos del siglo, comenzó a actuar más como grupo de cara al interior, involucrándose en los negocios andinos, antes que exclusivamente en las transacciones externas. Si hasta entonces habían operado como comerciantes, importando mercancías de las que el virreinato no disponía y exportando aquellas que se reclamaban en los mercados europeos, ahora comenzaron a comportarse más bien como hombres de negocios, participando en la producción, las finanzas, la especulación y el crédito. Este fenómeno es de suma importancia para entender la reconfiguración comercial, ya que las extracciones oficiales de metales preciosos fueron decreciendo, por lo que en principio habría que plantear que durante el siglo XVII una cantidad mayor de plata debió de circular por los circuitos internos andinos. De momento no es posible saber si la de contrabando compensó la reducción en la legal y por tanto si sólo se dio un cambio nominativo de su condición legal. Por otra parte, hay que recordar que las economías

americanas se alejaron del funcionamiento cíclico marcado por las flotas y galeones. Hasta entonces, el precio del dinero variaba enormemente según fuera una época de llegada de los galeones, en que los comerciantes y la Real Hacienda habían de tener recíprocamente sus capitales listos para adquirir las cargazones que enviaban los flotistas andaluces y para remitirlos a la Península, o una época de intergaleones, en que al reducirse el precio del dinero, se aumentaban las inversiones y se agilizaban las transacciones internas.

En resumen, pues, la caída de las relaciones con Europa ni tenía por qué ser el resultado de una crisis de producción interna, como se vio anteriormente, ni debía causar, de tener lugar, efectos en la estructura productiva andina, dado el caso de que el producto de exportación más importante era la plata, que finalmente terminaba saliendo por canales ilegales, y no alguna otra mercancía que necesitara de aquellos mercados. La disminución en las relaciones con Europa devino en una vigorización y autonomización de las economías andinas en su conjunto.

Al disminuir los contactos oficiales, la plata comenzó a circular por los canales marcados por las necesidades económicas locales e internacionales en vez de por los circuitos dibujados por la administración colonial y las preferencias de los comerciantes monopolistas. Los metales preciosos empezaron a dejar de salir mayoritariamente por El Callao en dirección a Panamá, para hacerlo ahora por la vía interna utilizando la ruta del Río de la Plata, como pusiera de manifiesto G. Céspedes. Desde esta perspectiva, Perú se alejó de Panamá, pero se acercó a los mercados internacionales, basculando ahora hacia la vertiente atlántica en vez de hacia la del Pacífico. El resultado fue que se logró una mayor vinculación e integración con los territorios del conjunto sudamericano de la fachada atlántica al agilizarse, legal o ilegalmente, las relaciones con las regiones de los actuales Paraguay, Argentina y Brasil. Este hecho explica la aparente contradicción de los distintos puntos de vista existentes con respecto al siglo XVII andino. Los que enfocan su comprensión desde los centros productores de metales preciosos y desde el comercio oficial vía el Pacífico y Panamá es lógico que hablen de una crisis. Por el contrario, aquellos que enfocan el estudio desde la vertiente atlántica y más específicamente desde los territorios paraguayos, tucumanos y argentinos, hablan de un crecimiento y de una ampliación de los contactos mercantiles.

N. P. Cushner, por ejemplo, utilizando la ordenada información de las diversificadas empresas jesuitas, que iban desde los obrajes quiteños hasta los yerbales de mate en el Paraguay, pasando por las haciendas trigueras chilenas o los viñedos y plantaciones de caña de la costa peruana, ha podido reconstruir en parte la dinámica de lo que debían ser estos contactos interregionales del mundo andino, poniendo de manifiesto cómo la nueva ruta de los metales preciosos dibujó cambios importantes en la integración territorial del continente sudamericano. Según dicho autor, desde la óptica de la información de las empresas jesuíticas, no se puede hablar de crisis, autosuficiencia o relajación de los circuitos comerciales, ya que observa que fue precisamente en la segunda mitad del siglo XVII y comienzos del XVIII cuando las ventas se ampliaron más intensamente, coincidiendo con los peores años de la crisis de los centros de Potosí y Huancavelica. Mulas, textiles, azúcar, vino, yerba mate y cueros se expandieron por las redes internas andinas. Quizás el hecho de que los jesuitas no pagaran alcabala hizo que sus circuitos fueran privilegiados, otra causa para que fueran mirados con no muy buenos ojos por el resto de la población.

La plata altoperuana, en vez de dirigirse a Lima para desde allí embarcarse a Panamá y Sevilla, comenzó a afluir ahora a Córdoba, para terminar saliendo por el Río de la Plata o el Brasil en dirección a Lisboa, Amsterdam o Londres. Por esta razón, no es casual que aumentaran las llegadas de metales a los puertos europeos y que disminuyeran las arribadas a Sevilla. La plata dibujó distintos circuitos interconectados entre sí. Hacia el sureste, la plata altoperuana era atesorada por los comerciantes y ganaderos de la región de Córdoba, quienes a su vez la intercambiaban por yerba mate, ganado, azúcar y esclavos a los encomenderos y comerciantes paraguayos y rioplatenses. Los paraguayos producían directamente la yerba, que enviaban a Córdoba a cambio de plata, al litoral brasileño a cambio de esclavos, azúcar y ganado, y a Buenos Aires a cambio de cueros, necesarios para los zurrones de la yerba. El comercio de esclavos y, por ende, con el Brasil, fue creciendo en relación inversa a la disminución de la población indígena y por tanto de acuerdo a las necesidades de mano de obra. Los rioplatenses producían una cantidad importante de cueros, ganado y carnes saladas, que enviaban a los yerbales paraguayos, Santiago, Córdoba, Brasil y Europa, a cambio de yerba para la exportación, plata, esclavos y manufacturas respectivamente, con las que adquirían productos europeos

a bajo precio, por no haber pagado los impuestos y aranceles debidos. Las importaciones europeas les permitían acceder a la captación de los flujos argentíferos. Hacia la costa del Pacífico, la plata iba hasta la costa a cambio de azúcar, vinos y granos. Hacia el norte, se intercambiaba por telas de la región de Quito. Cada núcleo se comportaba, a su vez, como epicentro de sucesivas redes comerciales. Los obrajes cambiaban productos acabados y plata por algodón y tintes. Los productores de vino costeros exportaban a Centroamérica, junto con los cacaoteros guayaquileños, a cambio de los cotizados productos orientales que llegaban procedentes de Manila a Acapulco. Lima, aun siendo la capital del virreinato y donde antes se concentraba la plata altoperuana y las importaciones europeas, dejó de tener el poder de atracción y por tanto de estructuración del espacio, al convertirse en un lugar excéntrico respecto a los circuitos más importantes de la plata.

La configuración de los distintos epicentros originaría la formación de diferentes grupos de presión comerciales. Por un lado estaban los monopolistas peruanos, agrupados alrededor del Consulado de Lima, creado a comienzos del siglo XVII, quienes pretendían controlar todos los circuitos de la plata, monopolizando las importaciones de manufacturas europeas contra las cuales finalmente se tenía que cambiar aquélla. Interpretaban que quienes dominaran las válvulas de conexión de los circuitos metalíferos con el exterior acabarían controlando las economías americanas en su conjunto. De acuerdo con estos planteamientos, su política fue la de tratar de lograr que todas las conexiones se hicieran por el puerto de El Callao, para así ser capaces de controlar por el estrecho portillo que era el puerto limeño la complejidad del sistema andino. Evidentemente, contarían en este planteamiento con el apoyo de la Corona, a la cual le interesaba también facilitar y abaratar el control fiscal, concentrando en un solo punto las conexiones con el exterior. Por otro lado estaban los comerciantes porteños de Buenos Aires, que se fueron creando a lo largo del siglo XVII, impulsados por su ubicación geográfica privilegiada al estar sobre un río navegable, a mitad de camino entre la plata peruana y los mercados europeos, el azúcar, la yerba mate y los esclavos brasileños y paraguayos, y los centros obrajeros y las minas del interior. Lógicamente, los comerciantes porteños eran la otra cara de la moneda de los limeños, pues pretendían conseguir lo mismo que éstos, el control de la comercialización de la plata en los mercados internacionales, concentrando

la salida de la misma en el puerto de Buenos Aires. Durante el siglo XVII se fueron ensanchando sus contactos a la sombra del contrabando. Por último estaban los comerciantes tucumanos, que actuaban por lo general como intermediarios de un núcleo u otro, no llegando, aunque su actuación fuera importante, a ocupar un peso relevante en el conjunto, por no tener la capacidad de acceder al control de las relaciones con el exterior.

La yerba mate era transportada hasta Asunción, y de allí se distribuía hasta Córdoba con dirección a Perú y Chile o hacia Buenos Aires, utilizando las corrientes del Paraná y el Uruguay. Hasta mediados de siglo, las misiones jesuíticas tuvieron bastantes problemas, debido a los continuos ataques de los indios chaqueños y de los *bandeirantes* paulistas, quienes desde 1610 se introducían en el área, persiguiendo a los indígenas a fin de esclavizarlos y venderlos a los ingenios azucareros del litoral. Como resultado de estos ataques, algunas misiones tuvieron que cambiar de sitio, pero desde 1650, la mayoría de ellas se asentarían definitivamente, consolidándose, por tanto, unas rutas comerciales internas. A partir de la década de 1660, las exportaciones de yerba comenzaron a crecer de forma clara, lográndose una especialización productiva en la zona al irse abandonando progresivamente las antiguas producciones de vinos y ganado, las cuales habían ido entrando en crisis por la competencia de otras áreas mejor situadas comercialmente. Los jesuitas, como subrayara J. C. Garavaglia, se apoyaban en una verdadera estructura multirregional de comercialización para negociar el producto en zonas tan alejadas como Santiago, Quito, Lima e incluso los mercados centroamericanos. En definitiva, todos los datos parecen indicar que durante la segunda mitad del siglo XVII se dio un incremento en las exportaciones de yerba mate paraguaya que nos ayudan a reflexionar sobre la crisis generalizada del siglo XVII.

En Buenos Aires se puede comprobar el mismo fenómeno, ya que si bien la actividad del puerto decayó entre aproximadamente 1630 y mediados de siglo, no fue esta disminución de grandes proporciones. A partir de la década de 1660 se puede comprobar un incremento de la actividad portuaria, según la información de A. P. Canabrava, R. A. Molina, C. Ruiz y M. Rodríguez, que se plasmó físicamente en el ensanchamiento de la mancha urbana y en la actividad constructiva, ya que comenzaron a aparecer edificos de piedra y ladrillo. Independizado Portugal en 1640, se volvieron a restablecer sus conexiones con Bra-

sil y las de éste con las potencias europeas, por lo que la zona del Plata volvió a adquirir importancia comercial internacional. En 1680 los portugueses fundaron la colonia del Sacramento, al otro lado del estuario del Plata, simbolizándose con ello el relanzamiento del área. Los mercados europeos demandaban cueros, los portugueses necesitaban el acceso al interior para conectarse más fácilmente con las minas de oro de Minas Gerais (comienzan a explotarse en 1690) y captar de paso el comercio con las misiones jesuíticas. Un contrabando de amplias magnitudes comenzó a aumentar desde la fundación de Sacramento por los portugueses, quienes, a cambio de esclavos, azúcar, y manufacturas europeas, fueron captando la codiciada plata procedente de las minas altoperuanas. No por casualidad se llamaba a la región Río de la Plata. A comienzos del siglo XVIII, la zona mostraba una actividad constante y creciente. Recuérdese que en dichos años la crisis de Potosí era más fuerte. Que Buenos Aires no es un caso aislado o excepcional lo confirma el que Córdoba, por ejemplo, pasara de tener 60 vecinos en 1602 a 1.000 en 1684.

La diferencia de precios entre Buenos Aires y Potosí era tan considerable que hacía que estos contactos fueran muy rentables. Por ejemplo, a mediados del siglo XVII, un metro de tela costaba en Buenos Aires cuatro pesos, mientras que en los mercados andinos y más particularmente potosinos llegaba a alcanzar entre 20 y 25 pesos. Un par de mulas, cuyo precio podía oscilar entre 12 y 14 pesos en Tucumán, alcanzaban 40 ó 50 pesos en Perú. Las mulas tenían a su vez una ventaja adicional y es que se transportaban a sí mismas a bajo costo, ya que lo que únicamente se necesitaba era encontrar pastos en el camino y un buen guía. Si todo iba bien y la caravana no era asaltada, como debía de ser habitual según la narración del *Lazarillo de ciegos y caminantes* de Concolorcorvo, podía ser aprovechada para cargar cueros, azúcar y toda clase de mercancías. Potosí y Huancavelica consumían diariamente una cantidad importante de mulas. El comercio que ello generaba demandaba cantidades enormes de medios de transporte. Si a ello unimos las necesidades comerciales creadas por los centros urbanos, comprenderemos el fuerte mercado andino de mulas, pues la llama era un animal duro y habituado a las alturas, pero no soportaba cargas pesadas.

Córdoba se convirtió en un nudo comercial importante. Allí se recibía la yerba de Paraguay, las mulas y cueros argentinos y los es-

clavos del Brasil. Aprovechando esta situación, se irían creando al mismo tiempo algunos centros textiles, que aunque no muy grandes, se beneficiaban de la información que pasaba diariamente por las calles de la ciudad, con lo que sacaban partido de los momentos y los precios más propicios de las demandas respectivas y de las ofertas de mano de obra barata. Las mulas eran recibidas en Córdoba, uno de los negocios más importantes y lucrativos, y reexportadas hacia Salta en dirección a los mercados peruanos. Según los datos de C. S. Assadourian, en 1630 se exportaban hacia el Alto Perú más de 12.000 mulas, volumen que entre 1650 y 1660 se duplicó, manteniéndose hasta las postrimerías del siglo XVII. La crisis se presentó a comienzos del siglo XVIII y más particularmente en la primera década, al descender la cría de mulas en un 75 % por una caída del mismo porcentaje en su precio.

Quito siguió exportando una cantidad importante de textiles por la sierra o hacia Guayaquil, desde donde eran embarcados hacia Lima, y allí reexportados a múltiples lugares de todo el continente sudamericano, o hacia los mercados centroamericanos. No se tienen muchos datos de la producción textil para estas fechas, pero, al parecer, lo que sucedió también es, según F. Silva Santisteban, que para evitar la elevación de los costos, la producción dejó de tener la concentración que había alcanzado, pasando de los grandes obrajes a los pequeños *chorrillos* y los *obrajes de comunidad.* Desde luego, no hay constancia de una disminución de los totales de producción textiles durante el XVII, sino más bien todo lo contrario, ya que a lo largo del siglo se fue reproduciendo invariablemente la lucha de los obrajeros por conseguir que la Corona les dotara de mano de obra barata, permitiendo el reparto de indígenas. Según el mencionado autor, el mayor auge de los obrajes se dio en las últimas décadas del siglo XVII y comienzos del XVIII, precisamente cuando la producción de Potosí reflejaba sus mínimos. En concreto, los obrajes de la región de Cuzco tuvieron una época de expansión evidente a lo largo de todo el siglo XVII, según puso de manifiesto R. B. Tyrer. La tesis de la sustitución de las importaciones, que, como se recordará, plantea que en época de descenso de los contactos con el exterior se dio una vigorización de la producción y los intercambios internos, parece funcionar en este caso correctamente.

La ampliación de los contactos por el Atlántico no implicó la supresión o la disminución de los realizados por el Pacífico. Durante el

siglo XVII, el tráfico por las aguas de la vertiente pacífica del virreinato meridional siguió mostrando una actividad importante, con la salvedad de que ahora pasa a realizarse por canales extralegales. En 1602, el cabildo de la ciudad de México calculaba que la Nueva España traficaba con el virreinato peruano anualmente por valor de entre tres y cinco millones de pesos. Con la intención de eliminar las salidas de metales que se realizaban hacia los mercados asiáticos, la Corona, apoyada por los comerciantes andaluces, iría limitando paulatinamente el tráfico entre los dos virreinatos americanos hasta suprimirlo totalmente en 1634.

En los años subsiguientes, los intercambios, como subrayó L. A. Clayton, no sólo no decrecieron, sino que aumentaron. Una buena prueba de ello puede ser que las actividades de los astilleros peruanos se incrementaron. En 1590 existían unos cuarenta navíos surcando las aguas del litoral pacífico, sin contar los del Galeón de Manila. En el siglo XVII, el tonelaje de los mismos se duplicó. A finales de dicho siglo, más de cuatro navíos se construían anualmente, sumándose a los existentes. Las hachas y martillos de los astilleros de Guayaquil, favorecidos por los bosques que lo rodeaban y la creciente demanda, no descansaron a lo largo de la centuria, con lo que se originó un fluido tráfico de brea procedente de Centroamérica (fue permitida su exportación desde 1685) para calafatear los cascos y lonas para las velas. El hierro necesario para la clavazón siguió llegando de Europa vía oficial o de manos de holandeses, ingleses o alemanes asentados en las Antillas. A través del río Atrato, en el Darién, los holandeses mantenían un continuo comercio con las naves del Pacífico, intercambiando sus productos por el cacao guayaquileño, la plata de ambos virreinatos y las sedas chinas.

El trigo, producido en los valles de Chicama y Arequipa, se siguió distribuyendo por toda la costa. Los vinos peruanos, aunque se prohibió en 1614 que fueran comercializados en los puertos panameños y guatemaltecos para evitar la competencia con los andaluces, continuaron siendo un producto normal de consumo de los habitantes americanos de la vertiente continental del Pacífico, desde la Nueva España hasta Chile, zona esta última también productora de vinos y por tanto en competencia con los peruanos de Lima, Moquegua, Jayanca, Pisco o Ayacucho. El azúcar y los destilados de la misma se siguieron comercializando aún con más intensidad, al haberse expandido el mercado con la inclusión de un porcentaje amplio de la población indí-

gena, acostumbrada al consumo del alcohol. Guayaquil, convertido en un importante nudo comercial, siguió exportando maderas para la construcción y cacao, desbancando, como vimos, incluso a la producción centroamericana. El cacao llegaba a los puertos centroamericanos o directamente a Acapulco, cambiándose por sedas chinas y manufacturas europeas o mexicanas. Que arribaban cantidades importantes de cacao a los mercados novohispanos lo demuestran las quejas de los exportadores caraqueños de la misma época, ya que, por ejemplo, en 1685 y 1688, cuando las naves venezolanas llegaron al puerto de Veracruz, se encontraron con que los precios del cacao se habían desplomado por las masivas entregas realizadas por los guayaquileños. El mercurio de Huancavelica se comercializaba con más regularidad de la imaginada, cuando a finales del siglo XVII las minas mexicanas comenzaron a recobrarse.

Según la información de los libros de alcabalas y almojarifazgos, que reproduce con detalle A. de Ramón, se comprueba, por ejemplo, que productos tales como trigo, aceite, badanas, sebo, jarcias, paños y cobre procedentes de Chile, además del mencionado vino, eran distribuidos por todos los puertos del litoral pacífico, demostrándose con ello la alta capacidad productiva de las viñas, olivares y minas de cobre chilenas, pero también al mismo tiempo de los obrajes y curtidurías de Santiago.

Los intercambios por el Pacífico eran tan habituales y constantes que se tenían por un comercio regular. Tan era así, que el virrey de Perú, el conde de Salvatierra, tuvo que recordar a los oficiales reales que todo aquello se realizaba a espaldas de la ley. Años después el posterior virrey del Perú, en 1677, llegó a proponer, en vista de los fraudes cometidos, que se concediera el libre comercio al área del Pacífico. El conde de la Monclova, pasado más tiempo, recordaría al clero regular y secular que a ellos también les atañían las prohibiciones. El propio consulado estaba involucrado en este tráfico y a veces las mismas autoridades. D. León Borja y A. Szaszdi Nagy recuerdan que incluso el virrey participaba de las prácticas extralegales, al descubrir que el virrey conde de Lemos había enviado 3.000 cargas de cacao como negocio personal en 1670, y que su sucesor había remitido a Acapulco plata, azogue y cacao por valor de 700.000 pesos en 1678, suma muy considerable para la época. Como dijera otro virrey en 1655, las Reales Cajas se conservaban «más por la costumbre que por la necesidad», ya

que muy pocas personas pagaban las contribuciones a que estaban obligadas. Podría decirse que más que comercio ilegal, se había llegado a una situación de hecho de comercio libre. Según la información de M. Moreyra y Paz Soldán, de los 241 barcos que salieron de El Callao entre 1701 y 1704, sólo 35 (14,5 %) realizaron la ruta legal con dirección a Panamá, y tan sólo tres (1,2 %), franceses todos ellos, cruzaron el cabo de Hornos para dirigirse al Atlántico. El resto (84,3 %) se dirigió a puertos peruanos, chilenos, ecuatorianos, centroamericanos o novohispanos. Estos datos no son excepcionales. Por ejemplo, de los 75 navíos que llegaron al puerto de El Callao entre 1661 y 1663, sólo 14 (18,5 %) procedían de Panamá.

En definitiva, se puede comprobar que si Potosí y Huancavelica dejaron de actuar como motores de arrastre económico, esto no significó automáticamente una relajación de las relaciones mercantiles inter e intrarregionales. Lo más probable es que disminuyeran, pero no hay que olvidar que paralelamente se redibujaron los circuitos de la plata, por lo que, según nos situemos en uno u otro lugar, tendremos imágenes diferentes. A ello habría que añadir que durante el siglo XVII se dio una reducción importante en el precio colonial que el virreinato tenía que pagar a la metrópoli, por lo que un porcentaje mayor de su producto interior bruto (PIB), era reinvertido en su suelo. El cambio, según los cálculos de K. J. Andrien, fue radical, pues el virreinato pasó de retener el 36 % del producto de los ingresos fiscales de la Corona en la década de 1591-1600 al 95 % en la de 1681-1690. Dicho de otro modo, la metrópoli retiraba de la circulación el 64 % de los ingresos a finales del siglo XVI y sólo el 5 % a finales del XVII. Ello debió tener efectos importantes en las oscilaciones del precio del dinero y, como consecuencia, en las inversiones. Si las rentas reales descendieron en términos totales durante el siglo XVII, no hay que olvidar que la sangría de circulante fue paralelamente menor. Repetimos una vez más que hay que diferenciar la crisis fiscal de la económica. Al mismo tiempo, no es extraño comprobar también que las élites locales peruanas fueran reduciendo sus contribuciones voluntarias a la Corona, al ir dándose cuenta de que el poder de ésta iba disminuyendo. Las cifras son también claras. La oligarquía cuzqueña, según las investigaciones de S. Pinto Vallejos, pasó de otorgar servicios y préstamos a la Corona de hasta el 30 % de los ingresos totales entre 1575 y 1581, al 5 % entre 1625-1650. Lógicamente, la diferencia se quedó en el virreinato. En resu-

men, es posible que descendieran los totales de producción de metales preciosos, pero hay que recordar, a la vez, que una mayor cantidad de los mismos se reinvertía en suelo americano, activando las economías locales y con ello el tráfico interno. Iglesia y comerciantes se convirtieron en verdaderas entidades crediticias durante el período. Todo ello debió de contribuir a aumentar la demanda agregada de los productos locales y por tanto del tráfico mercantil.

La disminución de población y los efectos que ello tuvo en la evolución de las transacciones internas es un tema también polémico, debido a la calidad de la información. Por una parte estaban las consecuencias que el fenómeno tuvo sobre la producción, y por otra, sobre el consumo. La interpretación clásica sostenía que una disminución en la población indígena había ocasionado una escasez de mano de obra y, por tanto, un descenso en la producción, especialmente grave en la minera por ser el sector dominante. Desde el punto de vista de la tesis solar, que interpreta la concentración urbana como un decisivo factor de arrastre en cuanto a la potenciación de la especialización y por tanto creación de lazos mercantiles internos, un descenso de población urbana significa un descenso en los consumos, y por tanto una disminución de la integración económica interna.

N. D. Cook calculó que la población indígena descendió dramáticamente desde la conquista hasta mediados del siglo XVII, puntualizando la geografía de las transformaciones. La costa se resintió mucho más del descenso que la sierra, manifestando comportamientos contrarios en cada área con respecto a las subregiones, ya que la zona norte costera mantenía en 1630 tan sólo el 12,6 % de la población originaria de 1540; la subregión costera central, para la mismas fechas, conservaba el 13,1 %; y la sur, el 7,4 %. Frente a este comportamiento, en que el sur costero perdió más población que el norte, en la sierra comprobamos el hecho contrario, ya que la zona norte conservaba en 1630 el 33,4 % de la población indígena de 1540; la parte central, el 28,9 %; y la sur, el 35 %.

Frente a esta interpretación habría que subrayar, primero, como pusiera de manifiesto hace años N. Sánchez-Albornoz y más recientemente A. M. Wightman, que este descenso estaba indicando sólo parte de la historia, ya que paralelamente al descenso indígena encontramos un aumento del número de mestizos y forasteros, que eran aquellos individuos que para escapar a la mita huían de sus comunidades de

origen, pasándose entonces a dar una fuerte emigración de las ciudades y pueblos de indios creados a mediados del siglo XVI a los sectores rurales. Así, habría que comparar si el descenso de los indios de comunidad se compensaba con el aumento de los forasteros. El porcentaje en algunos casos llegó a ser muy alto (en algunas regiones del 100 %). En 1685 un 50 % de la población del Cuzco era considerada forastera por el censo del duque de la Palata.

Por otra parte, como pusiera de manifiesto P. Bakewell, este descenso de los indios de comunidad, aunque importante, no era causa suficiente y única para explicar la crisis de Potosí, pues las minas no absorbían una cantidad tan grande de mano de obra que no pudiera ser satisfecha con los niveles poblacionales, aun contando con la mencionada reducción. Si las minas se encontraron con problemas en el surtimiento de mano de obra, se debió a la confluencia de otras causas. Una de ellas, como acaba de poner de relieve B. Larson, fue que habiendo dejado de ser rentable la mita por haber descendido los partidos de los indios, comenzaron éstos a desaparecer convirtiéndose en forasteros, o a liberarse de la mita pagando su valor en moneda, para lo cual empezaron a comercializar toda clase de productos, a trabajar temporalmente como asalariados o a convertirse en pequeños mineros para conseguir la plata necesaria. De las reducciones reemigraron a los ámbitos rurales. Fue así como, irónicamente, la mita y el sistema de reducciones ideados por el virrey Toledo en el siglo XVII ocasionó lo que se quería evitar: la dispersión. La huída convertía al indio en campesino, empleando la acertada nomenclatura de K. Spalding, pero su liberación suponía un aumento en las obligaciones del ayllu, que ahora veía incrementada la carga tributaria (mita), ya que ésta no era una imposición per cápita, sino comunitaria, por lo que si la comunidad perdía población y no se daba paralelamente una retasa (recuento de población), aumentaba la presión tributaria por individuo. Por esta razón, las huídas eran vigiladas por los curacas, a quienes les interesaba disminuir siempre el número de indios tributarios a fin de rebajar la presión individual, por lo que era normal que escondieran a cabezas de familia en las visitas y que siguieran el rastro de los forasteros para obligarles a que cumplieran con sus compromisos comunitarios. Esta es una razón más para pensar que las cifras de población de los indios de comunidad no son muy fiables. La escasez de mano de obra era, pues, más aparente que real, o dicho de otro modo, la falta de traba-

jadores para las empresas coloniales no debe entenderse como un descenso en los totales de población. Como dijera el propio virrey del Perú, duque de la Palata, en 1683, «que los indios hubieran abandonado sus pueblos no significaba que hubieran desaparecido».

Paralelamente, habría que recordar que por su parte, y de acuerdo a la información fragmentaria que tenemos, algunos centros urbanos como Postosí y Cuzco no sólo no decrecieron de volumen, sino que incluso aumentaron. F. Bronner subrayó que la población urbana de Lima pasó de 24.902 habitantes en 1619 a 80.000 en 1687, momentos antes del terremoto. Ello debió de causar un fuerte efecto en la creación de demandas de bienes de consumo. Lima en 1630, según los datos de K. J. Andrien, importaba 200.000 barricas de vino anualmente, 20.000 jarros de miel, 6.000 cargas de arroz, 75.000 libras de azúcar, 10.000 libras de almendras, 3.500 cabezas de ganado, 200.000 carneros, 7.000 cerdos y más de 95.000 fanegas de trigo.

En algunas ocasiones se ha interpretado la crisis de algunos sectores económicos como el de las haciendas trigueras costeras peruanas a partir de 1687, surtidoras de granos a los mercados limeños y mineros serranos, como una derivación directa de la depresión económica generalizada de todo el virreinato en el período, acentuada por los daños causados por el terremoto de 1687 en la costa central peruana, cuando se podría plantear también que si aquéllas entraron en declive o no se recuperaron de los destrozos naturales, fue también debido a la intensificación de la competencia de las importaciones de trigo chileno más barato, como subrayó D. Ramos. Es el mismo caso de los vinos de Arequipa, que, según los estudios de K. A. Davis y K. W. Brown, entraron en decadencia a finales del siglo XVI ante la competencia de los de Ica y Pisco, además de los chilenos y argentinos, al abrirse la ruta del sur y del Río de la Plata. A partir de 1610, los precios del vino cayeron como consecuencia de un aumento de la oferta y de la inflación monetaria causada por el fuerte incremento en la producción de metales preciosos en la segunda mitad del siglo XVI, y por tanto de la oferta monetaria. En definitiva, el argumento de la crisis centrado en el descenso de la producción en un área específica o en la elevación de los precios debe ser revisado con cuidado.

En síntesis, se podría plantear que no hubo una destrucción de los volúmenes totales de producción en los niveles que se ha venido interpretando hasta el momento, sino que, por un lado, las comuni-

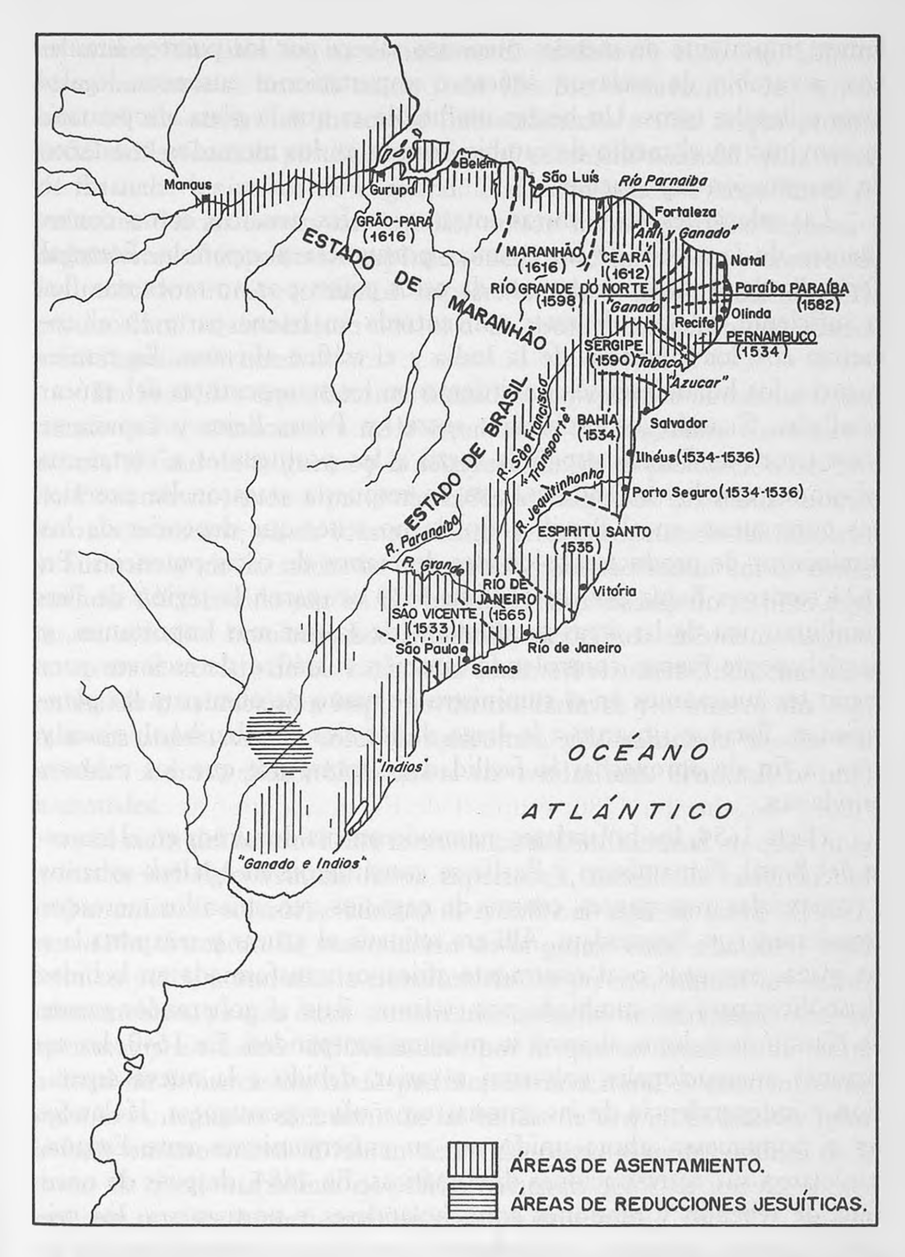
dades indígenas volvieron a tener una participación importante en la misma, haciendo que antiguas empresas o haciendas en manos de españoles dejaran de ser rentables al no poder competir con ellos; y por otro, que los volúmenes de mercancías comercializadas a través de los antiguos canales mercantiles descendieron, pero no sólo debido a un derrumbe poblacional —el cual, como hemos apuntado, no debió de ser tan intenso como indican las cifras oficiales del sector de los indios de comunidad—, sino también a un cambio en la relación campo-ciudad, que se manifestó en la reemigración y dispersión de la población indígena antes concentrada por los ámbitos rurales y a un aumento en los circuitos extralegales. Se puede plantear, por lo tanto, que no se produjo una reducción total y generalizada de la producción y de los intercambios, sino parcial y restringida a ciertos sectores. El problema que se presenta al historiador es que ésta se dio en aquellos circuitos generadores de documentación. El indígena y las órdenes religiosas se beneficiaron de su privilegio especial de exención del pago de alcabala y otros derechos. La disponibilidad de capital y la existencia de una cruzada red de administraciones hizo, como pusiera de relieve K. A. Davis, que los jesuitas pudieran apropiarse de aquellas empresas que operaban en números rojos, llegando a controlar, en consecuencia, de forma monopólica la comercialización de algunos productos durante el siglo XVII. Con ello, en la práctica, se convirtieron en los opositores de los poderosos comerciantes limeños, agrupados alrededor del consulado. Una vez más, entonces, la imagen del autoconsumo parece que debe ser revisada. Cuando se vaya recolectando más información podremos ir comprobando la intensidad del fenómeno descrito. De momento, parece confirmarse con los trabajos de M. Burga para el valle de Jequetepeque (Perú) y L. M. Glave y M. I. Remy para la región de Ollantaytambo, que las propiedades agustinas, por ejemplo, se expandieron con gran intensidad durante el siglo XVII, compitiendo con éxito sobre las propiedades laicas en la comercialización de sus productos.

Brasil

Durante este período, el área brasileña sufrió cambios fundamentales. Según los datos de F. Mauro y S. B. Schwartz, después de 1600 sus exportaciones de azúcar aumentaron como consecuencia de la in-

troducción de innovaciones tecnológicas *(engenho de tres paus)*, pudiéndose combatir la caída de los precios ocurrida en los mercados europeos por las consecuencias de la firma de la Tregua de los Doce Años. En 1629 el número de ingenios subió hasta alcanzarse los 150 en Pernambuco y 80 en Bahía. Al año siguiente, en todo el Brasil había un total de 350 ingenios azucareros, lo que marcaba el apogeo del sector. La reanudación de las hostilidades en 1620 ocasionó una nueva elevación de los precios, al dificultarse los contactos marítimos atlánticos. Como consecuencia, la producción y las exportaciones ascendieron otra vez. De 1640 a 1660, correspondiendo con la ocupación de Pernambuco por los holandeses y la subsiguiente reubicación de la producción azucarera brasileña, junto con los problemas emanados de la inseguridad y las oscilaciones en la distribución de mano de obra esclava, las exportaciones descendieron sensiblemente, aunque los precios se mantuvieron altos como resultado de la guerra y de las nuevas cargas impositivas impuestas por los portugueses. La actuación proteccionista de la Corona portuguesa, que promovió un sistema de flotas (comenzó tentativamente en 1647) para facilitar las exportaciones de azúcar, no sería suficiente para resolver los problemas internos de las colonias.

Este cambio en la producción y en las exportaciones debe ser entendido en el contexto de la nueva situación política creada con posterioridad a 1640, con motivo de la separación de las coronas de Portugal y España. En 1580, Felipe II de España, sobrino de João III, se convirtió en Felipe I de Portugal. En 1640 Portugal logró volverse a independizar de España, proclamando al duque de Braganza como João IV. Durante la unión de las dos monarquías, los Habsburgos habían respetado los compromisos firmados en Thomar en 1581, que permitían hasta cierto punto una considerable autonomía entre ambas coronas. Hay que subrayar que, al menos hasta la década de 1620, las áreas brasileñas se beneficiaron de sus contactos con los mercados hispanoamericanos. Los asentistas portugueses recibieron el permiso y el monopolio de la trata de esclavos negros entre los continentes africano y americano, aprovechándose paralelamente de la importante diferencia de precios de los esclavos entre las regiones españolas y las portuguesas en los territorios americanos y de la posibilidad de comercializar el hierro del norte de la Península Ibérica. Como consecuencia, un activo tráfico entre Brasil, el Río de la Plata y el Alto Perú hizo, como tuvimos ocasión de comprobar en los apartados anteriores, que un vo-



Mapa 17. Brasil, siglo XVII. Fuente: C. L. Lombardi y J. V. Lombardi, *Latin American History. A teaching Atlas*, University of Wisconsin Press, Madison, Wisconsin, 1983, p. 27 y 30.

lumen importante de metales preciosos saliera por los puertos brasileños, a cambio de esclavos, azúcar e importaciones europeas, legales unos e ilegales otros. Un hecho irrefutable es que la plata altoperuana se convirtió en el medio de cambio común en los mercados brasileños de importación-exportación.

Las relaciones económicas internacionales variaron como consecuencia de la unión de las coronas portuguesa y española. Portugal dependía de la marina mercante de otros países por no tener una flota suficiente, además de estar concentrada en buena parte en el comercio con los mercados de la India y el tráfico africano. En consecuencia, los holandeses se convirtieron en los transportistas del azúcar brasileño. Cuando los problemas entre los Países Bajos y España se acentuaron, la Corona española forzó a los portugueses a cortar sus relaciones con los holandeses, que en respuesta atacaron las posesiones portuguesas en el Brasil, a fin de no tener que depender de los suministros de productos coloniales de manos de otras potencias. En 1624 tomaron Bahía por un año, en 1630 ocuparon la región de Pernambuco, una de las áreas productoras de azúcar más importantes, y paralelamente fueron controlando también el tráfico de esclavos para lograr ser autónomos en el suministro de mano de obra para las plantaciones. Éstas se situaron a lo largo de los ríos Capiberibé, Ipojuca y Una, a fin de aprovechar la facilidad de transporte que los mismos brindaban.

Hasta 1654, los holandeses mantuvieron sus dominios en el noreste del Brasil. Pernambuco y Recife se convirtieron en núcleos urbanos y comerciales importantes, centros de negocios que unían los mercados americanos con Amsterdam. Allí era refinada el azúcar y reexportada a las plazas europeas o al continente africano, transformada en bebidas alcohólicas para ser cambiada por esclavos. Bajo el gobernador conde de Nassau, la colonia alcanzó su máxima prosperidad. En 1640, las relaciones internacionales volvieron a variar, debido a la nueva separación e independencia de las coronas española y portuguesa. Holandeses y portugueses, ahora unidos en su enfrentamiento ante España, reiniciaron sus conversaciones diplomáticas. En 1654, después de unos años de rebelión y tensiones entre holandeses y portugueses, los primeros fueron obligados a abandonar la región de Pernambuco. En la pelea, algunos ingenios fueron destruidos, al igual que las plantaciones de caña. Los ataques de los holandeses a Bahía en 1624, 1638 y 1648

arruinaron también un buen número de molinos y cosechas. Una de las consecuencias inmediatas de todo ello fue la elevación de los precios del azúcar en los mercados internacionales y una mayor presión fiscal de la Corona portuguesa sobre el comercio colonial, para tratar de financiar los costos de la guerra. Todo ello ayudó a impulsar la revolución del azúcar en las Antillas, donde los empresarios ingleses y holandeses, al disponer de capitales, medios de transporte y control de los mercados europeos, fueron capaces de elevar espectacularmente la producción, ocasionándose una baja de precios que afectó duramente a los ingenios brasileños.

En 1660, las exportaciones brasileñas volvieron a aumentar ligeramente como consecuencia de la creación de la *Companhia Geral do Comercio*, el final de la guerra y la recuperación de la producción del área de Pernambuco, pero a partir de 1670, los ingenios brasileños comenzaron a resentirse ya de forma intensa de la competencia de Barbados y Surinam y de la caída de los precios internacionales como consecuencia del clima de paz en el Atlántico. El resultado no se hizo esperar en el litoral brasileño. Los antiguos y poderosos *senhores de engenho*, tanto en el noreste de las capitanías como en el sureste, comenzaron a reducir la producción, a importar menos esclavos y a invertir sus capitales en otros sectores, como la agricultura y la ganadería, menos vulnerables a corto plazo, al menos a las oscilaciones económicas internacionales.

El ciclo del azúcar había terminado, simbolizándose en que ahora, a finales del siglo XVII, las naves exportaban, cantidades cada día más importantes de cueros y tabaco, ocupando el espacio hasta entonces reservado al azúcar. La reanudación de la guerra entre Francia e Inglaterra en 1689, y con ella la elevación de los precios, supuso un respiro momentáneo, ya que éstos comenzaron a oscilar intensamente ante las aperturas y los cierres del Atlántico, por lo que se demostró la inestabilidad de la inversión en la producción azucarera. A comienzos del siglo XVIII, según se descubrieran las minas de oro en el interior brasileño, y en consecuencia fueran actuando como potentes imanes de la mano de obra, ésta subiría de precio, haciendo que el azúcar fuera cada vez más un sector poco rentable para las inversiones.

Estos cambios tuvieron una manifestación inmediata respecto a la integración espacial económica del territorio y consecuentemente sobre los contactos comerciales internos e interregionales. No cabe duda de

que el descenso en la producción ocasionó una disminución del poder de arrastre de los ingenios, pero quizás uno de los elementos más importantes en cuanto a la organización económica espacial fue el cambio en la estructura productiva que se produjo en la segunda mitad del siglo XVII, ya que se puede comprobar fácilmente que se pasó de los grandes ingenios a las pequeñas unidades que aparareclan, desaparecían o se mudaban de lugar con más versatilidad que los primeros, pudiendo luchar con más éxito contra las condiciones cambiantes del mercado y la competencia de otras áreas productoras como la antillana. En definitiva, comprobamos también para el área brasileña que se pasó, al igual que en la zona hispanoamericana, de las grandes concentraciones en la producción a una dispersión y empequeñecimiento de los centros. Ello significó también en la zona una disminución paralela en las importaciones de esclavos negros. Las mejores estimaciones que se tienen para el período, según opinión de S. B. Schwartz, indican que alrededor de 4.000 esclavos como media llegaban anualmente entre 1570 y 1630, por lo que, teniendo en cuenta las altas tasas de mortalidad de la época (5-10 % anual) y la redudida tasa de fecundidad (doble de hombres que de mujeres), se puede calcular que la población esclava debía de rondar entre los 13.000 y los 15.000 individuos en 1600, poniéndose de relieve la necesidad de una emigración constante para mantener las cifras de esclavos demandados por la producción de azúcar. La trata siempre fue preferida a la cría, según palabras de M. Mörner, debido al costo, peligros y congelación de capitales que ésta representaba. Según el mismo argumento, las épocas de descenso en la producción se corresponden con una disminución en la inmigración forzosa de esclavos africanos.

Sin embargo, es necesario rectificar en parte este planteamiento, ya que hay que recordar que el cambio parcial en la estructura de producción del azúcar hizo que no se mantuviera una relación constante entre población esclava y volumen de producción. Durante la primera mitad del siglo XVII, un esclavo producía en catorce meses suficiente azúcar por término medio como para pagar su costo original. En la segunda mitad del siglo XVII, la elevación en el precio de los esclavos, junto con la reducción de la productividad de los ingenios, ocasionaron que se necesitaran hasta treinta meses para recobrar el capital inicial pagado por cada esclavo. Dado el sistema cíclico de producción del azúcar, era lógico que se intentara reducir en lo posible la depen-

dencia de éstos ante su encarecimiento en términos relativos. Recuérdese que los esclavos representaban por término medio el 40 % del costo de la producción del azúcar en dicha época, la tierra el 16 %, el ganado el 4 %, los edificios el 20 % y la maquinaria el 20 % restante. La dispersión de los ingenios y el aumento de la mano de obra libre sería una de las soluciones. No es extraño, pues, comprobar que en las últimas décadas del siglo las llegadas de esclavos se redujeran, hasta que otra vez el ciclo del oro volviera a demandar mano de obra en cantidades importantes, y que paralelamente se intensificara el porcentaje de las manumisiones, que fueron aumentando poco a poco el porcentaje de mano de obra libre asalariada. En definitiva, no es posible deducir de las importaciones de esclavos los volúmenes de producción. Los *lavradores da cana* fueron aumentando en la proporción en que disminuían los *senhores de engenho*, llegando a ser los primeros siete veces más numerosos que los segundos. Los especialistas como carpinteros, albañiles y leñadores, que antes se integraban horizontalmente a los ingenios, comenzaron a disminuir, al aumentar la diversificación productiva. Era una forma más de distribución de los riesgos de la producción.

Conforme fueron disminuyendo las exportaciones oficiales de azúcar, se fue ocasionando una dispersión geográfica de la producción, reduciéndose la parcial especialización alcanzada. El tabaco, cuya producción se fue incrementando a partir de las últimas décadas del siglo XVII, se cultivaba en Pará, Maranhão, Pernambuco, y más hacia el sur en Bahía y en El Salvador, teniéndose que resaltar la región del puerto de Cachoeira en la desembocadura del río Paraguaçú y alrededor de Maragogipe y Juagaripe en el Recôncavo. La región de Bahía suministraba las 9/10 partes del tabaco exportado por Brasil oficialmente en dicha época. Su ciclo productivo, más corto que el del azúcar, y la posibilidad de extraer dos cosechas anuales hizo que se eligiera como cultivo complementario. Por esta razón y por requerir de escaso capital y mano de obra, se fue dispersando en pequeños campos, siendo bastante común su vinculación con la ganadería para la utilización de los excrementos animales como abono natural. Fue así como múltiples familias de niveles sociales bajos se fueron adhiriendo al cultivo y exportación del tabaco. Es difícil cuantificar la producción real que estas unidades lanzaban a los mercados, pues una buena parte del mismo era comercializado por los holandeses de contrabando. Para evitarlo, la Corona creó en 1674 la *Junta da Administraçao do Tabaco*, pero sus re-

sultados no fueron espectaculares a corto plazo, ya que las cifras de las llegadas de tabaco a Lisboa fueron aumentando muy lentamente, como pusiera de manifiesto C. Hanson.

La cría de ganado de carne, tiro y monta, acicateado por el consumo de los ingenios, se fue localizando en las áreas más alejadas de la colonización, sirviendo de cuña de expansión hacia el interior, al norte de Pernambuco, en Paraíba y Río Grande do Norte, y especialmente en la región de Sergipe, a lo largo de las bandas del río São Francisco. En el *sertão* se fueron formando latifundios como el de Domingos Alfonso, de más de un millón de hectáreas y más de 20.000 cabezas de ganado. La edad dorada de la expansión ganadera tuvo lugar entre la apertura de Sergipe de El-Rei, en la década de 1590, y la fundación de Piauí, a comienzos del siglo XVIII. Durante esta época, una cultura del cuero de frontera, que recuerda a la del norte de la Nueva España, a las pampas argentinas, o a los llanos venezolanos, se fue desarrollando en el interior, que iba emigrando día a día cada vez más hacia el oeste, dejando tras de sí las tensiones constantes entre ganaderos y jesuitas por el control de los indígenas. Una población mestiza (*caboclos*) caracterizaría el área, en contraposición a la esclavista costera. Los *fazendeiros* dominaban y se basaban sobre el trabajo de los *agregados*. Es prácticamente imposible calcular con algo de detalle la producción ganadera, pero todo parece indicar que la comercialización de carnes, sebos, cueros y animales de tiro requeridos por centros urbanos e ingenios del litoral debió de ir decreciendo conforme las ciudades fueron expulsando población y los grandes ingenios disminuyeron dispersándose la producción de azúcar en pequeñas unidades que combinaban las plantaciones de caña con la cría de ganado y el cultivo de alimentos.

Con la disminución en la concentración de los grandes ingenios azucareros se fue abandonando parcialmente la división de la producción que se había ocasionado entre el azúcar y la mandioca, base de la alimentación indígena, rápidamente adoptada por los colonos por sus posibilidades alimentarias y la adaptabilidad de su producción. La primera necesitaba buenas tierras y madera para las calderas de los ingenios, por lo que el sistema de roza utilizado por los cultivadores de mandioca, basado en quemar el monte, fue visto como un enemigo por los *senhores de engenhos*. En consecuencia, se fue dando una separación geográfica entre azúcar y mandioca, al mismo tiempo que una

relación comercial entre una y otra áreas. Regiones como las parroquias de Una, Porto Calvo y Alagoas en Pernambuco; Maragogipe y Jaguaripe en Bahía; y Cairú y Camamú se fueron especializando en la producción de mandioca para la exportación a los ingenios y centros urbanos. Otro volumen importante de mandioca era autoconsumida en las unidades productivas menores. Esta separación se iría acortando a lo largo de la segunda mitad del siglo XVII, conforme fue disminuyendo el área de las plantaciones y aumentando la diversidad productiva. Como resultado, el comercio de mandioca se fue reduciendo y ampliándose la cobertura geográfica de su producción. A comienzos del siglo XVIII volverían a expandirse las áreas de mandioca, debido al aumento de la población esclava, la demanda de los centros mineros y la incorporación de mercados lejanos como el de Angola.

Durante el siglo XVII, las ciudades brasileñas no eran sino puertos importadores-exportadores con una población reducida, ya que por lo general esclavos y hacendados se ubicaban en las plantaciones y zonas de cultivo y/o cría de ganado. Los pequeños núcleos urbanos costeros se unían comercialmente por vía marítima, surtiendo de aquellos productos que demandaban a las regiones azucareras. Por esta razón, los centros urbanos tuvieron un efecto de arrastre económico reducido en esta época, pudiéndose aplicar con más éxito que para otras áreas americanas el esquema interpretativo dendrítico. La ciudad de Salvador, una de las mayores durante el período, tardó más de un siglo en duplicar su población (pasó de 14.000 habitantes en 1585 a 25.000 en 1725). No sería sino hasta mediados del siglo XVIII, con la expansión del ciclo del oro, cuando las ciudades se convirtieran en centros irradiadores de especialización económica y por tanto de creación de lazos mercantiles intrarregionales.

Las zonas de São Vicente, en el sur, y Maranhão-Pará, en el norte, estaban integradas indirectamente a la producción de azúcar, a la demanda urbana o a la internacional. São Paulo, en el sur, no pasó durante los siglos XVI y XVII de ser una ciudad pequeña y pobre, dominada por los clanes familiares de los Pires y Camargo, poniéndose de relieve el mínimo control de la Corona. Una poblacion compuesta por un reducido número de portugueses y una gran parte de *mamelucos* (término con el que se denominaba en la época a los mestizos) se dedicaba a la producción de granos, vino y a la cría de ganado, que autoconsumía y exportaba a las áreas especializadas en

la producción del azúcar, y a puertos como los de Recife, Salvador o Buenos Aires. En consecuencia, São Vicente, en cierta forma, dependía de las fluctuaciones de la demanda de los núcleos azucareros del noreste y de las fluctuaciones comerciales internacionales, que ampliaban o reducían las demandas de las ciudades portuarias. Los rumores de oro, plata y esmeraldas, junto con la necesidad de mano de obra ocasionada por la declinación de la población indígena del litoral, fueron empujando a los paulistas lentamente hacia el interior, aprovechando las corrientes del los ríos Tietê y Paranaíba. Las expediciones (*bandeiras*) se introducían en el *sertão* por meses o incluso años, dando origen a una sociedad típicamente de frontera, en la que, como afirmó un gobernador de São Paulo, antes preferían trabajar los *bandeirantes* un año para conseguir un puñado de indios y unos cuantos fragmentos de mineral para vender de regreso en el litoral arriesgando sus vidas, que trabajar un día para otro por un puñado de monedas.

El número de indios capturados por los *bandeirantes* es difícil de cuantificar, pues todas estas actividades muy raramente dejaron algún rastro en cualquier tipo de documentación de la época. Lorenço de Mendoça, prelado de Río de Janeiro, declaró que en la década de 1630 al menos 80.000 fueron capturados en el *sertão* y vendidos en la costa para ser exportados a las plantaciones azucareras de Pernambuco y Bahía, pero es casi imposible saber si tales cifras se ajustan a la realidad. No obstante, se puede apuntar que este tráfico de esclavos indígenas debió de ser cuantioso a lo largo del siglo XVII ya que, por ejemplo, en los ingenios benedictinos de Río de Janeiro, un tercio de la mano de obra era indígena. En 1639, los jesuitas consiguieron del papa Urbano VIII la bula *Commissum nobis*, que reiteraba la prohibición de esclavizar a los indígenas. Cuando se tuvo noticia de la misma en Brasil, los *fazendeiros* de Río de Janeiro, Santos y São Paulo se rebelaron contra la disposición y expulsaron como respuesta a los jesuitas del área en 1640, demostrándose con ello que dependían de la mano de obra indígena proporcionada por los *bandeirantes*. Las mismas *fazendas* productoras de harinas, vino y ganado de São Paulo absorbían un buena cantidad de indios capturados por los *bandeirantes* en el *sertão*.

La producción de estas *fazendas* es muy difícil también de cuantificar, pero por la información indirecta y cualitativa de las descripciones de viajeros, no parece haber ninguna duda de que en cada una de

ellas trabajaba un número elevado de indios y de que no estaban dedicadas a cubrir el reducido consumo interno o local, sino que un porcentaje elevado de sus cosechas era enviado a plazas mercantiles situadas a algunos cientos de kilómetros, alimentando así un importante comercio interregional. El área se iría ensanchando lentamente a lo largo del siglo XVII. Por ejemplo, los jesuitas fueron retornando poco a poco y creando nuevos puntos colonizadores de cría de ganado en la zona que comenzó a llamarse Río Grande do Sul. La Colônia do Sacramento, en 1680, simboliza el empuje de la colonización portuguesa hacia el sur y la necesidad que se tenía de llegar al corredor del Río de la Plata, que les permitía acceder a la plata procedente del Alto Perú. El hallazgo de oro en Minas Gerais a comienzos del siglo XVIII terminaría de integrar el área en los circuitos interregionales e internacionales.

La frontera norte de la región de Maranhão-Pará, aunque partiendo de las profundas diferencias climáticas y geográficas, funcionó en cierto sentido de forma parecida al extremo sur. La falta de un producto que conectara al área con los circuitos internacionales se manifestó en la escasa concentración y volumen de los asentamientos europeos, la ausencia de importaciones de esclavos africanos y el mestizaje, y en la preservación mayor de las formas culturales indígenas. Los franceses establecieron una colonia en 1612 en la isla de Maranhão, aprovechándose del vacío que habían dejado las primeras capitanías portuguesas de comienzos del siglo XVI. Para frenar la expansión francesa, los portugueses fundarían Belem en 1616 y en 1621 se creó el Estado de Maranhão con gobernador propio y centro en São Luis, que sería trasladado en 1737 a Belem. La política que se siguió para fomentar la colonización fue conceder de nuevo capitanías hereditarias, con lo que se dio paso a la creación de las de Cumá, Caeté y Cametá en 1630 y Cabo do Norte en 1637, que en realidad fueron una realidad más sobre el papel que sobre el terreno, ya que ninguna de ellas se desarrolló como la Corona había planteado originalmente. Por ejemplo, se puede comprobar que hasta 1680, el control efectivo de la zona por los portugueses se limitó a un área reducida en los alrededores de las ciudades de São Luis y Belem y a algunos pequeños embarcaderos a lo largo de los ríos.

La región, al igual que São Vicente, se orientó hacia el interior y se conectó con las demandas derivadas de las restantes regiones ameri-

canas, puesto que los sucesivos intentos de fomentar la producción azucarera (en 1620 la Corona concedió privilegios fiscales a Maranhão) no dieron resultado, debido a la competencia de las otras regiones y a la menor productividad y calidad del azúcar de esta área, que hizo que la importación de esclavos negros no fuera rentable y que la inversión tecnológica fuera menor. Siguiendo la descripción que de la zona hiciera S. B. Schwartz, se puede comprobar que el área se dedicaba de forma parcial a la producción de azúcar para el consumo interno y fundamentalmente a la caza de mano de obra en el interior (*entradas*) para exportar a los núcleos urbanos y plantaciones azucareras del litoral. Para ello se aprovecharía la facilidad de transporte de los ríos, que se introducían en las espesas y desconocidas selvas amazónicas. Una sociedad mestiza (*caboclos*), ocasionada por la falta de inmigración portuguesa femenina, iría dotando de especial colorido racial y cultural a la zona. El cultivo del algodón comenzaría a cobrar importancia ya en el siglo XVIII. La Corona intentó fomentar la producción del añil, cacao y café, pero sin mucho éxito, debido a la competencia de otras áreas como las centroamericanas y algunos enclaves en la vertiente septentrional del continente sudamericano. Las exportaciones de cacao en la época procedían en su mayoría de la recolección del encontrado en estado salvaje antes que de un cultivo organizado. En 1637, São Luis tenía tan sólo 230 ciudadanos y Belem 200. En 1672, en todo el Estado de Maranhão no había más de 800 habitantes de origen europeo. Al igual que en el sur, se darían constantes tensiones entre los *sertanistas* y los jesuitas, quienes enarbolaron la bandera de la protección del indígena siguiendo el discurso de Antonio Vieira, el cual ha sido denominado por la historiografía hispanista como el Las Casas portugués. La balanza comercial deficitaria de la zona se manifestaría en una escasez crónica de circulante amonedado, que era suplantado en muchas ocasiones por el empleo de medios sustitutivos, como las telas de algodón o el cacao, de tradición indígena.

En definitiva, las necesidades de mano de obra de los centros azucareros de Bahía y Pernambuco fueron especializando el norte del Brasil como un reservorio de mano de obra esclava indígena. El hecho de que los indios amazónicos resultaran más baratos que las importaciones de esclavos africanos, debido a la reducción del costo de transporte, haría que leyes como las de 1655 y todos los intentos de los jesuitas y franciscanos por frenar este comercio humano terminaran fracasan-

do. Cuando en 1680 la Corona decidió prohibir totalmente este comercio, atendiendo a las presiones de los jesuitas, se iniciaría, al igual que en las tierras del sur, un motín generalizado, que acabó con la expulsión de éstos de la región en 1684 y el cambio de la prohibición por otra legislación más permisiva en 1686. La captura de mano de obra, como subrayó J. Hemming, fue la razón de ser más importante para el avance de la frontera sobre las impenetrables selvas amazónicas y las regiones del sur. Una trama comercial que reproducía la geografía fluvial de la cuenca amazónica servía de conexión con las demandas interregionales.

IV

DEPENDENCIA Y «COMERCIO LIBRE» (1720-1810)

Si el siglo XVII fue tradicionalmente considerado como un período de crisis, oscurantismo y autosuficiencia, el siglo XVIII ha venido siendo etiquetado como de «luces», crecimiento y aumento en los niveles de comercialización. Sin embargo, en la actualidad se está comprobando que se trata de una interpretación originada por la propia historiografía borbónica dieciochesca y continuada por la conservadora decimonónica. A los primeros les interesaba resaltar su labor modernizadora frente al atraso austriaco, para lo cual crearon el mito de la crisis del siglo XVII, mientras a los segundos les convenía ensalzar el período borbónico como una época de esplendor y orden para apoyar sus argumentos conducentes a vigorizar la relación entre orden y progreso.

La polémica originada sobre la situación general de la economía americana en la segunda mitad del siglo XVIII tiene una singular importancia para el entendimiento de los flujos comerciales internos e interregionales. Si se plantea, siguiendo las directrices de la historiografía tradicional, que el siglo XVIII, y más concretamente la segunda mitad del mismo, se caracterizó por un aumento espectacular en la producción y la población, podríamos interpretar que se agilizaron los intercambios internos e interregionales con la misma intensidad al aumentarse la capacidad de arrastre económico de los centros de producción y de los núcleos urbanos. El problema de esta explicación es que, de ser cierta, se debería haber ocasionado una intensificación en la integración económica americana, cuando lo que se constata es que como resultado del crecimiento del siglo XVIII se produjo en buena medida un rompimiento del conjunto a fines de la época colonial. El mapa político resultante de la independencia y las luchas consecuentes entre

federalismo y centralismo no hace, en líneas generales, sino confirmar que en vez de lograrse una integración interna más compleja, se dio paso a un proceso en el que las regiones se fueron orientando hacia el exterior y separándose entre sí.

Si partimos de la concepción de que el período anterior no estuvo caraterizado por una crisis económica tan intensa y que durante la época borbónica no se dio un crecimiento de las magnitudes que muestran las series estadísticas oficiales, al tener que ser eliminados los efectos de la inflación y la presión fiscal, se pueden establecer algunas rectificaciones reinterpretativas respecto a la mencionada agilización mercantil que nos ayuden a comprender por qué se llegó a la situación de fragmentación de los mercados a comienzos del siglo XIX. De forma general y sintética vamos a revisar a continuación los fines de la política reformista, para después analizar la intensidad del crecimiento borbónico y con ello valorar qué efectos integradores o desintegradores tuvieron las transformaciones del siglo XVIII sobre los mercados americanos.

Propósitos y resultados de la política borbónica

Recentralización y colonialismo

Salvo muy reducidas excepciones, es habitual la tesis de que los Borbones tuvieron el mérito de ser honestos, dignos e íntegros servidores de los intereses de sus reinos y sus súbditos, persiguiendo el bien común de la manera que creyeron más eficaz; que sus medidas reformistas provocaron el desarrollo económico y que sus fines últimos fueron desarrollar la producción para obtener el bienestar y el progreso de todos los súbditos. Sin embargo, últimamente se está comprobando que entre la teoría y la realidad, el lenguaje oficial y los textos privados más descarnados y claros, había una distancia considerable; que tras los fines humanitarios, honestos y dignos, se ocultaban otros políticos, como la consolidación de la autoridad del monarca; y que el crecimiento económico precedió en muchos casos al plan de reformas.

En esencia, los reformistas perseguían impulsar el crecimiento económico peninsular apoyándose en los territorios americanos. Para ello se debían recuperar los lugares en posesión de los extranjeros, agilizar

las transacciones mercantiles entre las colonias y la metrópoli y organizar la economía indiana como satélite dependiente de la peninsular, reduciendo su producción manufacturera y ampliando la de materias primas baratas exportables a España. Todo ello implicaba eliminar la oposición del poder político y económico local americano y liberar los factores de producción monopolizados por algunas manos, por lo que se plantearon: reducir la autonomía de gestión y control económico de los consulados de comerciantes; disminuir las relaciones interregionales para que cada región se enfocara hacia la Península directamente; poner en circulación los bienes de la Iglesia; favorecer la reducción de precios de las importaciones para erradicar los sectores productivos competitivos —obrajes—; crear unos cuadros administrativos y burocráticos leales a las ideas colonialistas metropolitanas; adecuar la legislación a las nuevas necesidades y contar con una fuerza militar que defendiera y protegiera el programa de remodelación, presentado como un ejército defensor de las fronteras ante las agresiones extranjeras. Todo ello dependía de contar con los medios económicos y financieros adecuados, por lo que se programó una política fiscal encaminada a suprimir las deshonestidades, crear nuevos estancos y ampliar la base social tributaria.

Se suele señalar la política de José de Patiño como el inicio de las reformas, por ser el responsable, como intendente de Cádiz y luego como secretario de Estado, de haber ampliado la marina. Esta labor sería continuada por el marqués de Ensenada en las décadas de 1740 y 1750. El resultado fue que durante el reinado de Carlos III se pudo disponer de una flota de 66 barcos de línea. A mediados de siglo, los conceptos reformistas fueron cobrando forma. José de Campillo y Cossío, como secretario del Tesoro, Marina e Indias, escribió (1743) un completo plan de reorganización imperial con el título de *Nuevo sistema de gobierno económico para la América*. En 1754, al ser designado Julián de Arriaga como secretario de Marina e Indias (hombre que conocía los problemas americanos directamente por haber sido gobernador de Caracas), se dio un nuevo impulso al plan innovador. El revulsivo que hizo acelerar los cambios fue la guerra de los Siete Años (1753-1763), durante la cual los ingleses capturaron La Habana y Manila, poniéndose de manifiesto que durante los meses en que la bandera británica ondeó en dichos puertos las transacciones mercantiles aumentaron espectacularmente, lo que demostró en la práctica las po-

tencialidades que la Corona española perdía con respecto a los mercados americanos. En 1777 Bernardo Ward volvió a publicar (lo redacta en 1762) el libro de Campillo como la segunda parte de su obra *Proyecto económico*, sosteniendo que para recuperar el poder del monarca en los territorios americanos se debía realizar una «visita general» e introducir el sistema de intendencias ya ensayado en la Península Ibérica, al mismo tiempo que disminuir el poder de la Iglesia. Los planes quedaban dibujados en sus líneas generales.

Los hechos a partir de entonces se sucederían con rapidez. En 1763 fue enviado Alejandro O'Reilly a Cuba para inspeccionar sus defensas y organizar las milicias locales. Al año siguiente llegó Juan de Villalba y Angulo a Nueva España, a la cabeza de dos regimientos, con la misión de organizar el sistema defensivo del virreinato septentrional. En 1768 arribaron tropas regulares a Caracas. En 1765, con la designación de José de Gálvez como visitador general de la Nueva España, comenzaron a producirse las transformaciones más aparatosas. En 1767, siguiendo el ejemplo de Portugal, se expulsó a los jesuitas y se intensificó el ataque contra la jurisdicción e inmunidad personal que disfrutaba el clero en tanto que corporación favorecida por fueros específicos. En 1771 una estimación oficial, citada por D. A. Brading, contabilizaba 42.995 soldados en diferentes partes de las Indias, concentrándose una gran proporción de los mismos en Cuba, Puerto Rico y Buenos Aires, puntos de máxima tensión en la época. Otros, en cambio, permanecían desguarnecidos, amparados en la esperanza de que no saltara el conflicto, como se puso de relieve cuando estallaron los problemas de la rebelión comunera en Nueva Granada en 1781 (existían tan sólo 75 soldados de tropa regular en Caracas), o cuando en 1780 Túpac Amaru se sublevó en Perú (la Corona tuvo que enviar a toda prisa dos regimientos para tratar de contener el descontento).

El aparato administrativo imperial comenzó a reestructurarse en profundidad, profesionalizándose sus cuadros. En la metrópoli, la acción se dirigió a controlar las antiguas instituciones y crear otras nuevas más autónomas. En 1717, el intendente general de Marina pasó a ocupar parte de las atribuciones de la antigua Casa de Contratación, que fue de paso trasladada a Cádiz. En el mismo año se aprovechó para convertir en meramente consultivo el Consejo de Indias. Después se fueron creando nuevos organismos controlados por el grupo de los reformistas, a fin de lograr autonomía de gestión. En 1754 se separó la

Secretaría del Despacho Universal de Marina e Indias; en 1787 se crearon dos secretarías de Indias, una para asuntos eclesiásticos, gracia y justicia y otra para guerra, hacienda, comercio y navegación. En 1790 se suprimieron ambas, pasando los asuntos indianos a ser tratados en cada una de las secretarías correspondientes (Estado, Gracia y Justicia, Guerra, Marina y Hacienda).

En América, los esfuerzos se concentraron en lograr una centralización más eficaz y en defender los territorios de las agresiones extranjeras. Se crearon dos nuevos virreinatos [Nueva Granada (1717-1739) y Río de la Plata (1776)], mientras paralelamente se llevó a cabo una reforma política y administrativa basada en las intendencias para reducir el antiguo poder de los virreyes y eliminar los abusos existentes entre alcaldes mayores y comerciantes con respecto al reparto de mercancías. El núcleo de la reforma era convertir a los nuevos cargos en asalariados para evitar que siguieran cobrándose sus emolumentos mediante la participación y control económicos de la región que gobernaban. En 1763 Cuba se convirtió en intendencia; Luisiana y Caracas lo hicieron en 1776; en 1782 le llegó el turno al Río de la Plata, donde se crearon ocho intendencias; Perú fue dividido en ocho intendencias en 1784; y finalmente, en 1786, la Nueva España se reestructuró en otras doce. Posteriormente América Central se dividiría en cinco (1787), Cuba en tres (1765), y Chile en dos (1787). La estructura territorial novohispana varió con la incorporación del sistema de la Comandancia General de las Provincias Internas (1776) (divididas en Oriental, Occidental y Central en 1785; Occidental y Oriental en 1787; una sola en 1792 y otra vez en Oriental y Occidental en 1804 y 1812). En capitales como Lima, Buenos Aires y México, se instalaron, aunque por corto tiempo, superintendentes subdelegados de Real Hacienda para controlar más fácilmente las finanzas indianas, y se creó la Junta de Real Hacienda. En 1776 se reorganizó totalmente el Tribunal de Cuentas y se comenzaron a erradicar las prácticas abusivas y la corrupción administrativa. A fin de conocer mejor la realidad americana se envió a J. de Areche al Perú, en 1776, para que hiciera una visita general como la que había realizado Gálvez en Nueva España en 1765. En 1778 le tocó el turno a Nueva Granada. Para lograr una mejor y más rápida información de los territorios americanos, en 1764 se crearon los correos marítimos.

Las Audiencias fueron remodeladas en su composición desde 1776, con la intención de volver a subrayar el papel metropolitano y

disminuir el poder de los grupos locales coloniales, quienes, en virtud de la venta de cargos públicos, habían ido adueñándose, según la interpretación colonialista metropolitana, de dichas instituciones, como pusieron de manifiesto M. Bukholder y D. S. Chandler. Se establecieron nuevas Audiencias en Caracas (1776), Buenos Aires (1785), Cuzco (1787) y Puerto Príncipe (1799), y se creó la figura del *regente* para reemplazar a los virreyes como presidentes de éstas. Además, algunos oidores fueron trasladados al Consejo de Indias para aprovechar sus conocimientos, experiencia y sobre todo relaciones.

Al mismo tiempo se fue suprimiendo paulatinamente el sistema de flotas y ferias y el antiguo método impositivo de *palmeo* (se pagaba por volumen, independientemente de las mercancías que contuviera el fardo, primándose con ello la remisión de aquellas que fueran de alto valor y escaso volumen) por otro nuevo *ad valorem*, para agilizar los trámites, además de aumentar los ingresos y evitar el fraude, y se abrieron nuevos puertos para que los efectos beneficiosos del tráfico ultramarino no sólo se concentraran en Cádiz-Sevilla. Desde luego que no era un «libre comercio» ni estaba inscrito en la teoría del librecambio —en 1776 A. Smith publicó su famosa *Riqueza de las naciones*—, sino que era un «comercio libre», regulado por la Corona, algo más abierto que el sistema de flotas y ferias. En 1765 se permitió a Cuba, Santo Domingo, Puerto Rico, Trinidad y Margarita comerciar directamente con nueve puertos de la Península Ibérica, además de entre sí. En 1768 se incluyó Luisiana, y en 1770 les tocó el turno a Yucatán y Campeche. En 1774 se permitió el tráfico entre Nueva España, Nueva Granada y Perú. En 1776 se incluyeron los puertos del Río de la Hacha y Santa Marta. En 1778 se amplió dicho régimen comercial al conjunto de las tierras americanas, con la excepción de Venezuela y Nueva España. En 1782 se liberalizó el comercio de trigos y harinas. En 1785 se creó la Compañía de Filipinas para tratar de conectar los mercados asiáticos con la Península y arrebatar este tráfico a los comerciantes novohispanos. En 1789, después de muchas dilaciones y dudas, Nueva España y Caracas fueron incluidas en el sistema de «comercio libre». En 1789 se declaró libre la trata negrera y exenta de impuesto la importación de esclavos en Cuba, Santo Domingo, Puerto Rico y Venezuela (se amplió a todas las provincias entre 1795-1804). Finalmente, en 1796, se concedió a los comerciantes americanos la libertad de expedir navíos por su cuenta en dirección a la Península.

También se trató de eliminar la relación entre los bancos de plata de los comerciantes y los mineros, creándose los Tribunales de minería (1776), los bancos mineros (1784) y las Escuelas de minería (1792). Se intentó socavar el poder monopólico de los comerciantes con la creación de compañías de comercio en la primera mitad del siglo (Compañía Guipuzcoana de Caracas en 1728, la de la Habana en 1740, la de Barcelona en 1755) y de consulados en la segunda mitad (Caracas y Guatemala en 1793; La Habana y Buenos Aires en 1794; Cartagena de Indias, Santiago de Chile, Guadalajara y Veracruz en 1795; y finalmente Puebla en 1821).

A fin de aumentar los ingresos que permitieran pagar los cuantiosos gastos del proceso recentralizador se crearon nuevos impuestos, se extendió el cobro de antiguos, se intensificó el pago de los existentes y se impulsaron los «estancos» o monopolios como el del tabaco (1765) administrados por la Corona. En 1769 se establecieron las reales fábricas de puros y cigarros de México, Puebla, Querétaro, Oaxaca, Orizaba y Guadalajara. La distribución de puros y cigarrillos también fue concentrada en los «estanquillos». Con el fin de ampliar la amonedación y los ingresos por quintos (impuesto del 20%) se rebajaron los costos de producción (rebaja del precio del azogue, pólvora, hierro, exención de alcabala, etc.). Con todo ello se esperaba reducir la circulación de plata en pasta sin quintar, las extracciones de contrabando y el control del sector por parte de los comerciantes.

Al mismo tiempo, y con la intención de erradicar la posible competencia a los centros manufactureros peninsulares, se hizo todo lo posible por suprimir aquellas producciones paralelas a las metropolitanas. Los territorios americanos tenían que comportarse como mercados consumidores de las mercancías elaboradas en la Península y productores de materias primas para la exportación. El virrey de la Nueva España, conde de Revillagigedo, era claro al respecto, cuando puntualizaba a fines del siglo XVIII en la *Instrucción reservada* que dejó a su sucesor que «no debe perderse de vista que esto (la Nueva España) es una colonia que debe depender de su matriz España, y debe corresponder a ella con algunas utilidades por los beneficios que recibe de su protección». Se hizo todo lo posible por rebajar los precios de las importaciones, pero el bloqueo atlántico impuesto por los enfrentamientos hispano-británicos sirvió de campana protectora de los obrajes, fábricas y talleres americanos. Respecto a la agricultura, la política

reformista impulsó la producción de materias primas (grana cochinilla, lino, cáñamo) para la exportación a los centros manufactureros metropolitanos. Sin embargo, el consumo interno no fue objeto de una política económica minuciosa.

El crecimiento borbónico reconsiderado

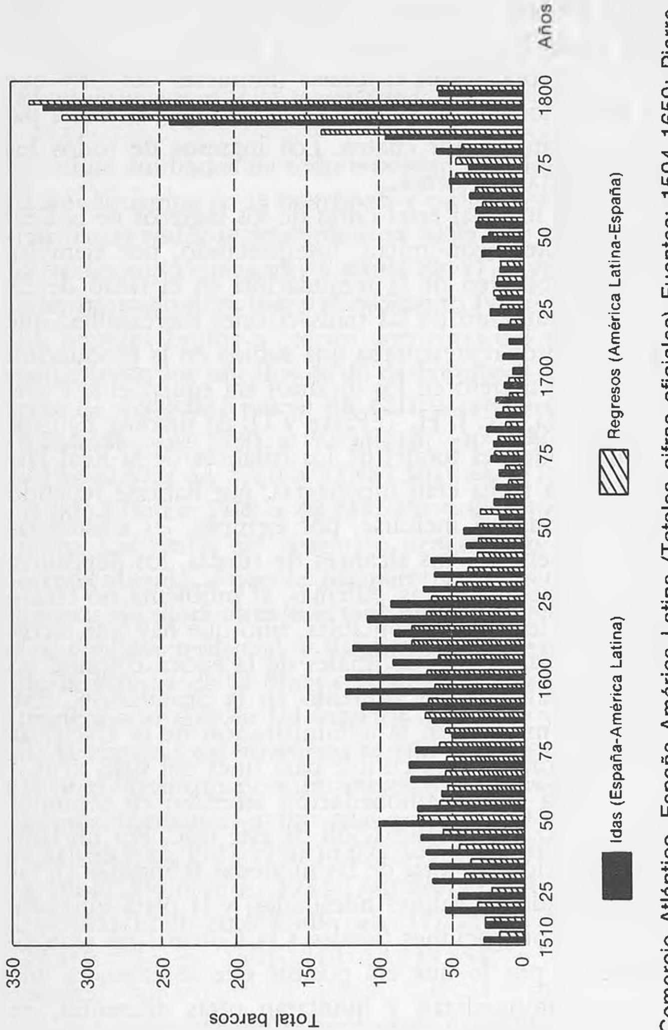
Los resultados de todo este plan de reformas fueron espectaculares si nos situamos en la metrópoli y utilizamos la documentación oficial. Las rentas reales se multiplicaron hasta por cuatro y el tráfico atlántico se recuperó, alcanzando a partir de 1776 volúmenes de comercialización inimaginables hasta el momento (véase gráfica adjunta). En 1700, los ingresos brutos a precios corrientes del virreinato de la Nueva España, según los cálculos de A. de Humbodt, J. J. TePaske y H. S. Klein, eran de 4.986.027 pesos. En 1710 ascendieron a 5.734.190; en 1720 a 6.374.586; en 1730 a 7.994.210; en 1740 a 10.540.736; en 1750 a 12.467.573; en 1760 a 12.487.301; en 1770 a 17.571.380; en 1780 a 31.861.873; en 1790 a 48.237.739; y finalmente en 1800 a 68.155.817 pesos. Las rentas del virreinato peruano no subieron tan espectacularmente, debido a que la recuperación minera tuvo menos intensidad, además de producirse más tardíamente; además, la antigua jurisdicción fue dividida territorial y fiscalmente al crearse los virreinatos del Río de la Plata y de la Nueva Granada. No es casual, por tanto, que la tendencia al alza en los ingresos fiscales se viera frenada en 1776, año de la creación del virreinato sureño rioplatense. En el decenio de 1701-1710 el virreinato peruano ingresaba anualmente por término medio (a precios corrientes) a las arcas reales 16.467.254 pesos; en 1711-1720 9.319.553; en 1721-1730 14.027.349; en 1731-1740 12.099.436; en 1741-1750 13.284.174; en 1751-1760 16.125.469; en 1761-1770 21.065.748; en 1771-1780 20.488.949; en 1781-1790 34.718.753; en 1791-1800 29.860.418; en 1801-1810 28.939.851; y en 1811-1820 33.046.020 pesos.

La amonedación se incrementó notablemente, alcanzándose el techo en la Nueva España en 1804 con 27 millones de pesos (precios corrientes). Las platas en pasta sin quintar dejaron de circular en la cuantía de antaño y las extracciones ilegales se redujeron al máximo, por lo que la plata extraída del subsuelo llegaba casi en su totalidad a

las Casas de Moneda. El comercio externo se intensificó notablemente. De una media de 20 barcos anuales entrados en Veracruz entre 1728 y 1739, se pasó a 103 entre 1784 y 1795, según las cifras de M. Lerdo de Tejada y J. Ortiz de la Tabla. Los ingresos por alcabalas (impuesto al comercio interno) pasaron, siguiendo con el caso de la Nueva España, de 1.488.690 pesos en 1775 a dos y tres millones a finales de siglo. La producción agrícola, según el *diezmo* (impuesto del 10% que todo productor, a excepción por lo general de los indígenas, debía pagar a la Iglesia), se multiplicó por cuatro. Los ingresos de todos los impuestos subieron espectacularmente.

El problema ha sido manejar estas cifras de los ingresos de la Real Hacienda como indicadores económicos, interpretando, por ejemplo, que un aumento en el volumen de la recaudación en el ramo de las alcabalas significaba un aumento en las transacciones mercantiles; que una elevación en los quintos representaba una subida en la producción argentífera; que un mayor ingreso en los diezmos era equivalente a una mayor producción agrícola, etc. J. H. TePaske y D. A. Brading han demostrado que las cifras oficiales totales de los balances de la Real Hacienda manejadas hasta la fecha eran incorrectas, por haberse repetido en la época algunas partidas al incluirse, por ejemplo, las existencias —sin restarlas de los siguientes—, los alcances de cuenta, los depósitos, los préstamos o los cambios de platas. Además, el problema no termina con la eliminación de los errores contables, sino que hay que recordar que la elevación de estas cifras de finales de la época colonial no estaba reflejando exclusivamente un aumento en la producción, sino *también* (no únicamente) mejoras en la administración de la Hacienda Real y un proceso inflacionario indiscutible para fines del siglo XVIII.

No se pone en duda que la amonedación ascendió en términos totales, pero se debe matizar una afirmación de este tipo. Por un lado sabemos que la amonedación (el total de las monedas fabricadas en las Casas de Moneda expresado en valores nominales) y la plata quintada (la que había pagado sus obligaciones fiscales a la Corona) no eran sinónimos de producción, por lo que era posible que se extrajera una cantidad de plata y se amonedaran y quintaran otras diferentes, en contra de las prescripciones legales. Según este planteamiento, podría suceder que el aumento de las amonedaciones esté reflejando al mismo tiempo una reducción de la circulación de las platas sin quintar. Por otro lado, no hay que olvidar que si bien aumentó el total de pesos



Gráfica 1. Comercio Atlántico. España-América Latina (Totales cifras oficiales) Fuentes: 1504-1650; Pierre y Huguette Chaunu, *Seville et l'Atlantique (1504-1650)*, SEVPEN, París, 1959-1960, vol. VI, pp. 116-157. 1651-1699: Lutgardo García Fuentes, *El comercio español con América, 1650-1700*, Excma. Diputación Provincial de Sevilla-Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1980, pp. 417-424. 1701-1716: G. F. Walker, *Política española y comercio colonial, 1700-1789*, Ariel, Barcelona, 1979, p. 280. 1717-1777: Antonio García-Baquero González, *Cádiz y el Atlántico (1717-1778)*, 2 vols., Excma. Diputación Provincial de Sevilla-Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1976, vol. II, pp. 123-125. 1778-1796: J. Fisher, *Commercial relations between Spain and Spanish America in the Era of Free Trade, 1778-1796*, University of Liverpool, Liverpool, 1985, pp. 92-151 (incluye todos los puertos de la península Ibérica).

nominales amonedados, descendió el valor intrínseco de la moneda por las distintas devaluaciones efectuadas a lo largo del siglo XVIII y su valor real de compra por la disminución del valor de la plata en los mercados internacionales. Entre 1535 y 1768, la ley de las monedas de plata en México fue de 11 dineros, 4 granos (939,551 milésimos). En 1728 se fijó en 11 dineros (916,666 milésimos), igual a 64 reales y 2 marevedíes; en 1772, en 10 dineros, 20 granos, y las de oro a 21 quilates en vez de 22; y en 1786, en 10 dineros, 18 granos (895,8 milésimos). Los territorios americanos, como pusieran de manifiesto los trabajos de E. Florescano y R. Garner para la Nueva España y los de J. M. Larraín Melo para Chile (el caso de Perú es algo diferente, como señalaron E. Tandeter y N. Watchtel), fueron testigos de una tendencia secular general de alza de precios que se intensificó a finales de la época colonial.

Desde este punto de vista, es evidente que si queremos valorar con precisión el aumento en la producción de metales preciosos, hay que deflactar los totales anuales por el índice de precios, a fin de medir la capacidad real de compra de la plata producida. Un kilogramo de plata a comienzos del siglo XVIII compraba más cosas que el mismo kilogramo de plata a fines del siglo XVIII.

Respecto al aumento en la producción agrícola, A. Ouweneel y C. J. H. Bijleveld han subrayado que el crecimiento en los ingresos de los diezmos en la Nueva España refejaba también la elevación de los precios y las mejoras en la administración y contabilidad introducidas en la segunda mitad del siglo XVIII. Si la producción agrícola aumentó, probablemente fue debido más a una extensión en los factores de producción —colonización de nuevos territorios e incorporación de más brazos al proceso productivo— que a una intensificación de los mismos, lo que hubiera dado como consecuencia un aumento en la productividad, como señaló R. Salvucci. Al parecer, tan sólo en áreas restringidas, por cortos períodos, se dio una intensificación de la producción.

En definitiva, todo parece indicar que la intensidad del crecimiento debe ser repensada en función de la revisión de los indicadores utilizados. Paralelamente, hay que recordar que es difícil establecer cualquier generalización en esta época, pues se dieron comportamientos regionales distintos. Las nuevas áreas productoras para la exportación tuvieron un crecimiento espectacular, al pasar de ser regiones de fron-

tera semivacías a zonas con un peso específico en los mercados internacionales. En las antiguas áreas productoras de metales preciosos, el proceso de desatesorización de la segunda mitad del siglo XVIII redujo los impulsos del crecimiento ocasionados en la primera. El crecimiento hacia el exterior significaba pobreza hacia el interior.

El «crecimiento hacia afuera»

El aumento de los volúmenes de mercancías transportadas a través de los canales del comercio externo es un hecho sobre el que existen pocas dudas, como puede comprobarse en la gráfica adjunta, aunque también es cierto que hay que establecer algunas precauciones en cuanto al grado de esta intensificación. Si se toma el número de barcos que oficialmente salían y entraban de los puertos españoles como indicador, según se ha hecho en la gráfica, hay que recordar que ello no refleja fielmente toda la realidad, ya que, por una parte, hubo una disminución clara del contrabando y por tanto un aumento del tráfico por los canales legales y, por otra, se dio una reducción del volumen de los navíos en la centuria para aumentar su velocidad, por lo que eran necesarios más barcos para transportar las mismas mercancías que antaño. Si tomamos las cifras de almojarifazgos, derecho de avería o cualquier otro impuesto al comercio externo (pagado sobre el precio de las mercancías desde mediados de siglo) que nos refleje el volumen de las transacciones realizadas, debemos tener en cuenta que al mismo tiempo reproducen el proceso inflacionario de fines del siglo XVIII, por lo que se puede confundir un aumento en los precios con una intensificación en los intercambios.

Después de corregir las series con las advertencias anteriores hay que subrayar que las economías americanas se volcaron tendencialmente hacia el exterior durante el siglo XVIII, reduciéndose sus relaciones interregionales y desatesorizándose en algunos casos sus economías. Regiones como por ejemplo el Río de la Plata, Chile y Caracas, hasta ahora no vinculadas directamente con la metrópoli, pasaron a disponer de canales mercantiles oficiales que conectaban sus mercados con los internacionales, lo que se reflejó directamente en la composición de las exportaciones coloniales. Utilizando las cifras oficiales recopiladas por G. F. Walker, A. García Baquero y J. Fisher, se puede comprobar que

antes de la promulgación del *Reglamento de Comercio Libre* de 1778, los metales preciosos solían alcanzar como media hasta el 80 % del valor de la carga de las exportaciones, mientras que a partir de dicha fecha comenzaron a reducirse, aumentando los volúmenes de las materias primas de producción tropical o semitropical como el cacao, el azúcar y los tintes. En 1790, por ejemplo, sólo el 60 % del valor de las exportaciones estaba compuesto por metales preciosos, siendo el resto materias primas.

La consecuencia de estas variaciones fue inmediata en cuanto a la integración de los mercados americanos y por tanto a los flujos mercantiles internos e interprovinciales. Nuevos núcleos productivos fueron surgiendo, pasando a comportarse como novedosos motores de arrastre económico y focos de organización regional. A ello se le sumó que el control de los antiguos núcleos mercantiles, básicamente concentrados en los consulados de Lima y México, tendió a dispersarse, como queda simbolizado con la creación de nuevos consulados. Las recientes áreas productoras de materias primas, con sus correspondientes élites mercantiles recientemente consolidadas, se fueron autonomizando de sus antiguas dependencias con respecto a los núcleos de Lima y México. Cada nueva región se fue vinculando hacia el exterior y reduciendo sus lazos interprovinciales. Algunos núcleos manufactureros indianos entraron en crisis ante la competencia de productos europeos llegados por los circuitos oficiales o por los extralegales a precios aún más bajos, resquebrajándose con ello la parcial integración y especialización económica que habían ocasionado hasta entonces. Lana, algodón, tintes y sebos dejarían de ser reclamados por los obrajes, disminuyendo su comercialización.

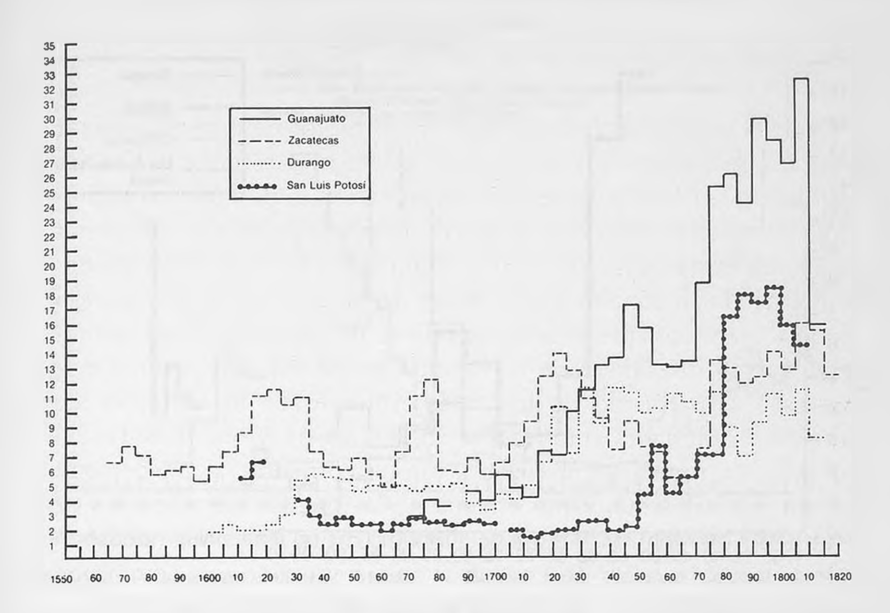
Otro de los resultados de la política borbónica con implicaciones directas en las redes mercantiles internas fue la desatesorización de sus economías. Las extracciones de circulante de manos tanto de la Real Hacienda como de comerciantes particulares fueron superando en algunos años a los totales de las amonedaciones. Si convertimos estos datos en circulante amonedado per cápita, comprobamos que la caída fue aún mayor en el caso mexicano debido al fuerte aumento poblacional. La velocidad de circulación (letras de cambio, libranzas, cartas de pago, pagos por compensación, etc.) parece que, no por casualidad, aumentó a fines del siglo XVIII para compensar la sangría de medios de pago que imponía la nueva política colonial.

Los reales de minas como «motores de arrastre»

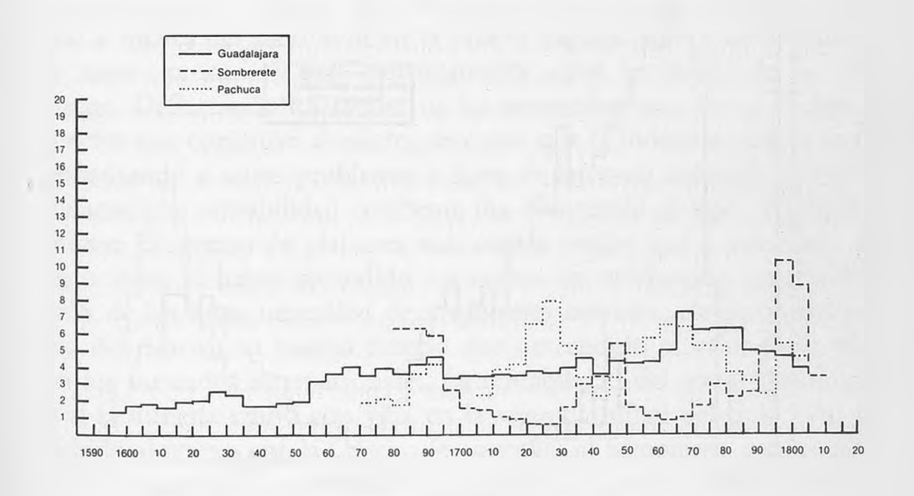
Según la tesis solar de la minería como motor de arrastre y sector organizador de los espacios económicos internos, si se parte del hecho de que durante el siglo XVIII se dio una elevación importante en la producción de metales preciosos, se puede llegar fácilmente a interpretar que a finales de la época colonial se complejizó la integración económica interna. Tradicionalmente se solían dar unas cifras de producción de metales preciosos que ponían de relieve un crecimiento en la producción que se intensificó en la segunda mitad del siglo XVIII. En la Nueva España, partiendo de los totales oficiales de los derechos de quintos y las cantidades amonedadas en la Casa de Moneda de la ciudad de México, tomadas todas ellas a valores corrientes, se puede comprobar que globalmente, y por encima de las oscilaciones parciales de cada uno de los centros, la producción argentífera se elevó desde la década de 1690 hasta 1745, en que se inició un descenso coyuntural hasta 1770, momento en el cual comenzó una nueva época de mayor intensidad incluso que durante la primera mitad del siglo XVIII, que terminó con los movimientos independentistas en 1810. En el área andina, esta recuperación fue de menor intensidad y se dio posteriormente. Los niveles más bajos se alcanzaron alrededor de 1720, momento en el que se inició una recuperación constante aunque lenta, que terminó a finales de la época colonial, pero sin lograr ni superar, como en el caso novohispano, los niveles de producción de los mejores tiempos de finales del siglo XV y comienzos del XVI.

La producción aurífera, procedente fundamentalmente de los territorios de la Nueva Granada (Popayán y Antioquía), y en segunda instancia de Nueva España, Chile, Perú y Charcas, refleja una disminución importante entre 1660 y 1730, cuando comenzó a recuperarse, dibujándose una curva ascendente hasta finales de la época colonial.

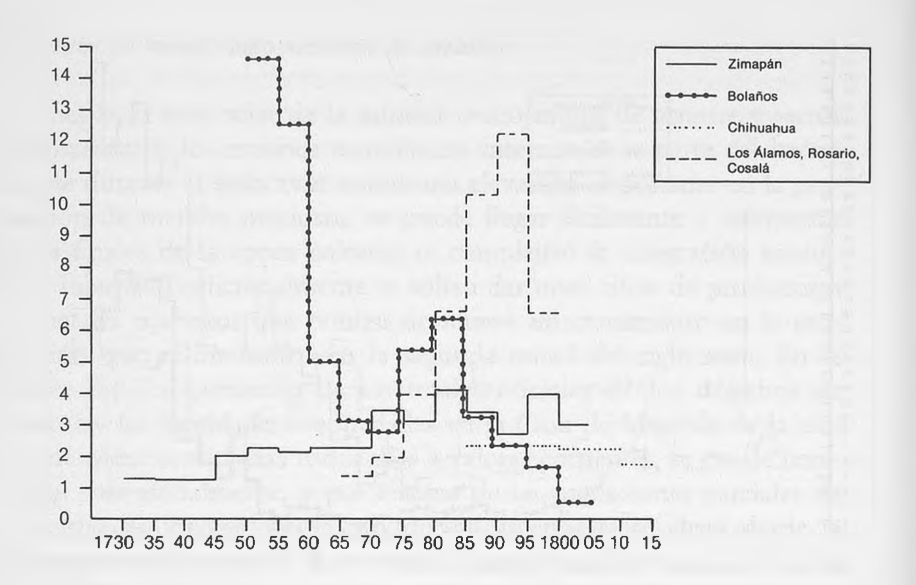
Las causas que se han dado de esta recuperación han sido fundamentalmente el abaratamiento de la mano de obra ocasionado por el aumento demográfico, un abastecimiento constante y creciente de azogue procedente de las minas de Almadén e Idria, junto con ciertas medidas proteccionistas gubernamentales para rebajar o mantener constantes algunos precios de productos demandados por la minería, para con ello reducir o congelar los gastos de producción.



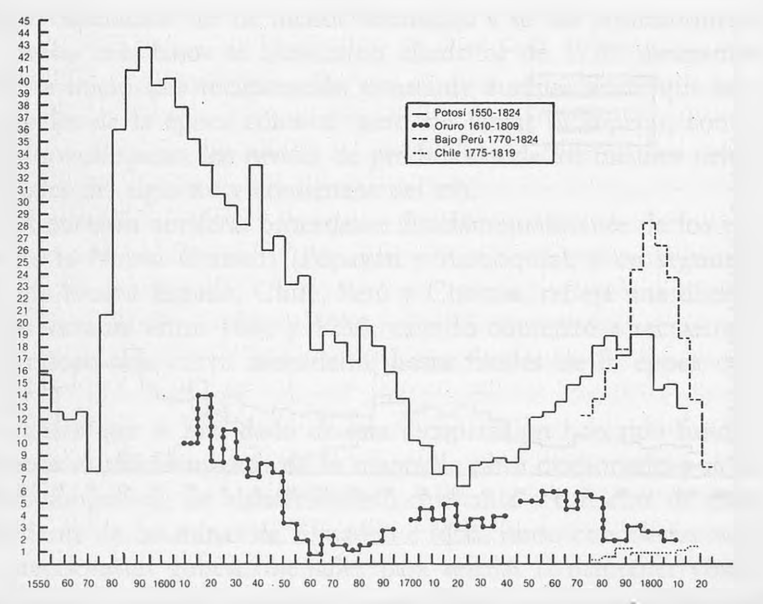
Producción quinquenal de plata, Nueva España: Los grandes centros mineros, 1565-1820.



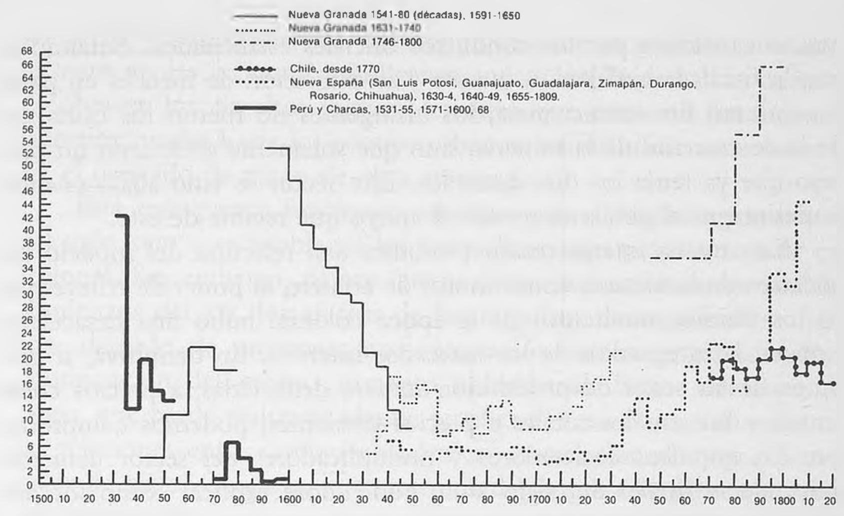
Producción quinquenal de plata, Nueva España: Los centros mineros medios, 1595-1810.



Producción quinquenal de plata, Nueva España: Los centros mineros de pequeña producción, 1730-1815.



Producción quinquenal de plata, Chile, Perú y Charcas, 1550-1824.



Producción quinquenal de oro registrada en las grandes regiones, 1530-1820.

Gráficas: Producción minera. Fuente: L. Bethel (ed.), *Colonial Spanish America*, Cambridge University Press, Cambridge, 1987, pp. 237, 238, 240 y 241.

J. H. Coatsworth ha criticado esta interpretación del crecimiento minero ascendente a lo largo del siglo XVIII subrayando que, en contra de lo aceptado, el inicio del crecimiento minero más intenso no ocurrió a finales del siglo XVIII en la Nueva España, sino a comienzos de la misma centuria y más concretamente sobre la década de los años veinte. Deflactando los totales de las amonedaciones por el índice de precios que construye al efecto, descubre que la industria minera se fue enfrentando a serios problemas a fines de la época colonial, al irse reduciendo su rentabilidad conforme iba avanzando el siglo. Producir el mismo kilogramo de plata era más caro a finales que a principios del siglo XVIII, al haber ascendido los costos de producción (profundización de los tiros, necesidad de inversiones mayores, elevación del precio del dinero), al mismo tiempo que descendido el valor de la plata en los mercados internacionales. La rentabilidad del sector disminuyó, y si la minería siguió con vida en la segunda mitad del siglo XVIII fue debido al apoyo que la Corona le concedió al favorecerle con exenciones de impuestos y mantener un control de precios sobre productos como la pólvora, los cereales, el azogue, etc. Por consiguiente, el plan reformista borbónico no fue el que inició la recuperación minera, sino que ésta se realizó antes. Lo que los «ilustrados» hicieron fue lograr

que se canalizara por los conductos oficiales establecidos, evitando el fraude fiscal, la circulación interna y la extracción de metales en pasta sin quintar. En consecuencia, los insurgentes no fueron los causantes de la destrucción de la minería, sino que solamente aceleraron un proceso que ya tenía los días contados. Este sector se vino abajo cuando se desintegró el gobierno y cesó el apoyo que recibía de éste.

Esta nueva interpretación posibilita una relectura del modelo explicativo de la minería como motor de arrastre, al poner de relieve que en los últimos momentos de la época colonial hubo una desaceleración en la integración de los mercados internos. En definitiva, si partimos de las series de producción minera deflactadas, a precios constantes, y no con los totales a precios corrientes, podemos comprobar que los impulsos aceleradores y multiplicadores del sector debieron descender a finales del siglo XVIII, pudiéndose explicar cómo los primeros años del XIX fueron testigos de una parcelación de los espacios. Así, la mayor intensidad en la integración económica se debió producir en el tercer cuarto del siglo XVIII.

El factor demográfico como multiplicador económico

Si durante el siglo XVIII, al vigorizarse los canales externos y aumentar la producción minera (después de hacer las correcciones pertinentes en las series oficiales comúnmente manejadas), se organizaron parte de los circuitos internos e interregionales existentes, hay que analizar también los movimientos demográficos y detectar cómo actuaron los núcleos urbanos en cuanto redefinidores de los espacios interiores. Desde un punto de vista teórico y con base en las series oficiales, se ha venido planteando que el crecimiento demográfico, considerado como un aumento en la demanda, produjo una vigorización de los canales mercantiles internos. Según esta premisa, se ha interpretado que durante el siglo XVIII se fueron intensificando los mercados internos y reduciéndose los núcleos de autosuficiencia desarrollados durante el XVII. Conforme iba creciendo la demanda de los núcleos urbanos se iban ampliando los lazos mercantiles, no siendo raro encontrar un aumento en las tensiones entre los impulsos expansionistas de las haciendas y las comunidades indígenas, al necesitar una cantidad mayor de territorio para su propio autoabastecimiento. Partiendo de estas premi-

sas se ha interpretado que el rompimiento de la relación población-recursos en las economías indígenas, junto con la demanda de mano de obra en los circuitos mercantiles, hizo que crecieran los flujos migratorios rurales hacia los centros urbanos, ampliándose en consecuencia el mercado de mano de obra asalariada.

Esta tesis parece funcionar correctamente durante la mayor parte del siglo XVIII si se establecen las puntualizaciones propias de cada caso regional. Sin embargo, parece comprobarse que en líneas generales, a comienzos del XIX, los efectos de los impulsos demográficos se frenaron, dejando de promover una integración interna e impidiendo la continuación del mismo aumento poblacional. Parece evidente, por tanto, que ha de realizarse alguna rectificación en el entendimiento de las relaciones entre cambio económico y oscilación demográfica a finales de siglo. Con ello no queremos decir que esta última no fuera importante, sino que no se debe establecer una vinculación causa-efecto automática entre una y otra variables, deduciendo de la misma que una intensificación en una de ellas produjo cambios de igual intensidad en las restantes. En consecuencia, se trata de estimar el valor y complejidad de las relaciones, no de negar su existencia, a fin de entender cómo y por qué el crecimiento demográfico, en vez de promover en los últimos años de la época colonial impulsos en la integración, desembocó en un cambio en la relación hasta entonces existente entre los sectores urbano y rural.

Hay que comenzar recordando que no se produjo un crecimiento demográfico constante y creciente a lo largo del siglo XVIII. Para el caso de la Nueva España, una de las áreas mejor conocidas, C. Rabell ha puesto de manifiesto que desde 1650 y hasta 1690 se mantuvo un crecimiento demográfico exponencial positivo con tasas anuales cercanas al 2 %; que entre 1690 y 1699 se dio una desaceleración de las mismas; que el período 1700-1736 fue de crecimiento lento pero constante (tasas de crecimiento anual que oscilan entre el 0,33 % y el 2,9 %); y que finalmente desde 1737, año marcado por el hambre, se sucedieron una tras otra las crisis demográficas, reduciéndose las tasas de crecimiento, que incluso se convirtieron en negativas a finales de siglo. Esta tesis, basada en el análisis de los registros parroquiales de Tula, Acatzingo, Zacatelco, Cholula, San Luis de la Paz, Valladolid, León, Charcas y Marfil, concuerda en líneas generales con los trabajos de M. Carmagnani respecto a los reales de minas de San Luis Potosí y Char-

cas, y con los de T. Calvo, C. Morin, M. Angel Cuenya y E. Malvido con respecto a la población de Puebla. Según este planteamiento, durante la primera mitad del siglo XVIII se debió de producir una intensificación mayor de la integración interna que en los años finales del período colonial. Sin embargo, no se puede hacer una inferencia tan automática, ya que también hay que tener presentes otros factores.

Hay que recordar que el aumento demográfico no significó una ampliación automática en la concentración urbana y los consumos realizados a través del mercado, debido, por un lado, a la disminución de las rentas monetarias disponibles y, por otro, a la transformación de las relaciones campo-ciudad. Comenzando por el primer elemento, no es difícil reconocer que la nueva política reformista, al intensificar la presión fiscal vertical y horizontalmente, disminuyó la capacidad de compra de los potenciales consumidores inscritos en los circuitos monetizados, produciéndose una retracción de los canales mercantiles. Las cifras sobre ingresos y gastos de la Real Hacienda han sido recopiladas de forma detallada, como se dijo, por J. J. TePaske, H. S. Klein y J. Hernández Palomo. Según sus datos, corregidos por el primero de los autores para eliminar la doble contabilidad de algunas partidas, y una vez deflactados sus resultados, se puede comprobar que en términos generales la nueva administración multiplicó hasta por cinco sus ingresos (tomados a precios constantes), al mismo tiempo que trató de reducir el gasto en los territorios americanos a fin de posibilitar una ampliación en la remisión de capitales hacia la metrópoli. Hay que subrayar que esta elevación en los ingresos no se puede entender como un mero reflejo de un crecimiento económico o poblacional, ya que precisamente, como se mencionó antes, éstos se mostraron más tenues a finales de siglo, cuando los ingresos fiscales se aumentaban con más velocidad. En definitiva, el crecimiento en los ingresos refleja una ampliación en la presión fiscal. J. H. Coatsworth para la Nueva España y J. Tord y C. Lazo para Perú han calculado globalmente que el ingreso per cápita neto disminuyó claramente a finales del XVIII en comparación con la primera mitad del siglo. El estado colonial era más rico, pero el consumidor americano más pobre, una de las razones por las que día a día se fue viendo la rentabilidad económica de la independencia política. A ello habría que añadir que el proceso de inflación recortó aún más las rentas disponibles de los consumidores americanos a finales del siglo XVIII, haciendo que su capacidad de compra real se

fuera limitando. E. Van Young ha puesto de manifiesto para el área de Guadalajara en el virreinato de la Nueva España cómo la caída de los salarios reales creó un clima de insatisfacción generalizado, excelente caldo de cultivo para la insurgencia.

Paralelamente hay que estudiar con detalle cómo influyeron en los precios el gasto público, al estimular o desestimular la economía en su conjunto, y la emisión de bonos, al significar en la práctica un aumento del remanente monetario, causando, por tanto, efectos inflacionarios. En definitiva, si desde el exclusivo punto de vista monetario tenemos elementos inflacionarios a fines de la época colonial (aumento de producción de plata, elevación de la velocidad de circulación, emisión de bonos, utilización de otros medios de pago sustitutivos), no hay que olvidar que tambien encontramos elementos deflacionarios (exportaciones masivas de circulante; reducción de la capacidad de consumo por disminución de la renta disponible, ocasionada por un aumento en la presión fiscal; reducción del gasto público). Desgraciadamente, aún no podemos definir con la precisión que desearíamos cómo se compensaban unos y otros.

Partiendo de estas premisas hay que recordar que, para explicar la falta de una exacta y automática correspondencia entre el aumento demográfico y la ampliación en la concentración urbana y el consumo, hay que analizar las transformaciones establecidas en las relaciones campo-ciudad. En principio, parece evidente que hay que poner a prueba la tesis aplicada al caso de la Europa preindustrial, que plantea que el crecimiento demográfico causó un aumento en el nivel de precios, ya que si observamos detenidamente la correlación entre ambos procesos, detectamos que el crecimiento demográfico más intenso se dio a comienzos de siglo, mientras que el proceso inflacionario se acentuó a finales del mismo. El problema para el caso latinoamericano ha sido olvidar que es posible comprender un aumento de precios como el resultado, *además*, de un crecimiento de la oferta monetaria, un aumento en la velocidad de circulación ocasionado por un incremento de la urbanización y estratificación (estimulado por un ascenso en la densidad demográfica) y una reducción de la oferta debida a distintos motivos. Uno de ellos podría ser que la oferta comprimiera la producción a fin de elevar sus ingresos sin verse obligada a hacer nuevas inversiones de capital, logrando con ello una reducción de la demanda en vez de un desarrollo económico. Hay que recordar que en

líneas generales no se dio un aumento en la productividad, por lo que la elevación en los volúmenes de producción se debió más a un incremento en los factores de producción —expansión de los terrenos cultivables— que a la intensificación de los mismos. Parece ser que la producción se fue enfrentando, ante la escasa innovación tecnológica y el alto precio del dinero, a rendimientos marginales decrecientes. Es de sobra conocido cómo durante la segunda mitad del siglo XVIII se fueron intensificando los enfrentamientos entre las comunidades indígenas y las haciendas de los criollos, orientadas hacia la comercialización de sus productos, por el control de la tierra, al ser un recurso que se fue convirtiendo en escaso en términos relativos. Podría argumentarse que las áreas productoras de metales preciosos adquirían alimentos del exterior a cambio de plata, pero no fue el caso, ya que las importaciones estaban compuestas masivamente por manufacturas europeas (fundamentalmente textiles), productos agrarios elaborados españoles (vinos), y algunas materias primas (hierro y mercurio).

Otra explicación de la reducción de la oferta podría ser, por ejemplo, que en situaciones específicas algunas áreas indígenas disminuyeran su producción comercial en contra de la lógica esperada. Si una comunidad necesitaba un cierto *cuantum* de moneda fijo para cubrir sus obligaciones fiscales —tributo, forma por medio de la cual participaba en la economía monetarizada— o para comprar ciertos productos no elaborados al interior de sus economías, y si el precio del artículo con el que adquiría dicha moneda —maíz, grana, algodón, lana— se elevaba, era factible «comprar» la moneda exigida con un volumen de producción comercial «menor». Un descenso en los precios ocasionaba, por el contrario, un aumento de la producción, en la medida en que ahora era más caro «comprar» el tributo o las mercancías de importación. En contraposición, habría que mencionar que si se producía un crecimiento en las economías de autoconsumo (por lo que el aumento poblacional no se trasmite al mercado) o la oferta tenía la capacidad de responder a la demanda, no tenía por qué producirse un aumento en el nivel de precios.

Llegados a este punto de la argumentación, hay que subrayar que los resultados económicos y sociales de un aumento de precios ocasionado por un empuje de la demanda, son diferentes de los ocasionados por una pura y simple inflación debida a un aumento en la masa de los medios de pago. Si los precios suben por un incremento en la masa

monetaria, en teoría no debería producirse un crecimiento de la mortalidad, en el caso dado de que los precios y los salarios ascendieran paralelamente. En principio, podemos plantear que un aumento de población que no se vea acompañado de un ascenso paralelo de la demanda de fuerza de trabajo hace que los salarios bajen. Lo que se puede comprobar para el caso específico de la Nueva España durante la segunda mitad del siglo XVIII, es que la falta de un proceso de protoindustrialización extendido hizo que las rentas monetarias bajaran y con ello la capacidad de consumo a través del mercado, proceso que se vio acentuado por el aumento en la presión fiscal. En general, por lo que sabemos, los precios (en términos nominales) subieron tendencialmente a lo largo de la segunda mitad del siglo XVIII, mientras que los salarios en moneda (también nominalmente), al parecer se mantuvieron estancados. Sin embargo, ello no representa más que parte de la historia, pues parece que los asalariados trataron no sólo de conservar, sino además de aumentar la parte de sus pagos en especie —en contra, claro está, de los empresarios—, por lo que, al menos para Zacatecas, la capacidad de consumo derivada de los salarios en especie inició una subida en términos relativos.

Ante un proceso inflacionario, era perfectamente lógico que los asalariados prefirieran pagos en especie antes que en moneda devaluada. Parece evidente que habría que investigar, entonces, la relación entre precios, salarios y rentas disponibles, a fin de puntualizar las consecuencias «selectivas» del proceso inflacionario, al castigar más a rentistas fijos y asalariados que a comerciantes. Según estos planteamientos, podríamos comenzar a entender cómo, a fines de la época colonial, como acaba de subrayar B. García Martínez para el caso novohispano, se dio un flujo migratorio de individuos procedentes de los pueblos de indios hacia los centros urbanos, al mismo tiempo que trabajadores urbanos etiquetados como mestizos o de castas lo hacían en sentido contrario, de las ciudades hacia los ámbitos rurales, entrando en colisión con los pueblos de indios.

Si partimos del hecho de que no se dio solamente un aumento efectivo en la demanda, sino además una inflación monetaria, se hace más fácil explicar por qué no fue rentable durante los últimos años de la época colonial un aumento en la inversión, que la productividad en general no creciera, que no se desarrollara un mercado de ámbito nacional, que los capitales se aplicaran exclusivamente a la especulación

(agiotismo) y en definitiva que no se pasara de una estructura económica de Antiguo Régimen a otra moderna, capitalista e industrial a comienzos del siglo XIX. Si el sector rural no aumentaba su productividad, no era por falta de «espíritu empresarial», sino probablemente por la escasa rentabilidad de las inversiones, debida al ritmo lento de crecimiento real de la demanda comercial (las ciudades no mantuvieron por lo general las tasas de crecimiento anteriores, por lo que los aceleradores y multiplicadores económicos pasaron a ser negativos), a la competencia que en algunas circunstancias suponía la venta de productos procedentes de las economías indígenas y al descenso del valor de la mano de obra como resultado de una mayor oferta de brazos en el mercado. La oferta comercial de alimentos no podía crecer lo suficiente, por lo que tendía a ampliarse el autoconsumo o los circuitos alternativos. La reducción en los salarios reales (a precios constantes) y en las rentas reales disponibles (salarios deflactados netos después de impuestos) significaba una sobreexplotación de la mano de obra y, consecuentemente, que la demanda de productos secundarios y terciarios no se aumentara, imposibilitándose una extensión horizontal y vertical del mercado interno. Unos campesinos autosuficientes no podían ser consumidores a través del mercado de manufacturas, y a los trabajadores urbanos apenas les llegaban sus ingresos para alimentarse, teniendo que acudir en algunas ocasiones a utilizar sus conexiones familiares para cubrir sus necesidades más inmediatas. Los hacendados, por su parte, ante un descenso del valor de la mano de obra en términos relativos, no veían la necesidad de realizar inversiones en innovaciones tecnológicas.

De esta forma podemos llegar a comprender que el aumento de población, al no convertirse automáticamente en un crecimiento efectivo de la demanda mercantil, pudo desembocar a comienzos del siglo XIX en pobreza y deterioro del nivel de vida, regreso al autoconsumo, fragmentación del mercado y dificultad de expansión de las economías de escala. Una situación típica del subdesarrollo (búsqueda de comida y apoyo) y no de un proceso de industrialización en el que los puestos de trabajo aumentan paralelamente a la población, posibilitando un crecimiento constante de la demanda.

En definitiva, frente a la imagen idílica del siglo XVIII borbónico, rebosante de plata y luces, pacífico y ordenado, en el que los antiguos grupos de poder como los comerciantes de los Consulados de Lima y

México, etiquetados como «atrasados», «austriacos», fueron desplazados por otros «borbónicos» con ideas «modernas» —que en realidad no eran sino un reflejo de las pretensiones metropolitanas—, y durante el cual se fue produciendo un crecimiento económico constante y creciente, se puede presentar otra menos triunfalista, que subraye cómo el crecimiento económico a finales de la misma época se fue frenando debido a los desajustes internos que se fueron ocasionando. El crecimiento económico, como subrayó E. Van Young, no desembocó en desarrollo, por lo que tuvieron que equilibrarse las relaciones población-recursos por medio de una crisis malthusiana. El proceso de desatesorización —culminado con la Real Cédula de consolidación de Vales Reales de 1804— hizo que el precio del dinero subiera en términos relativos y consecuentemente que disminuyera la inversión. La presión tributaria redujo las rentas disponibles y la inflación la capacidad de compra de los salarios monetarios, ocasionándose una retracción del consumo y motines constantes —los mineros se levantaron contra las medidas de supresión de los partidos—. El clima de intranquilidad se generalizó y el orden fue impuesto por las armas. El gasto público trató de ser contenido a fin de extraer una mayor cuantía de beneficios de la colonia, ocasionando con ello una desaceleración del crecimiento económico. Todo ello se unió a que la nueva política desequilibró la interrelación de intereses y compromisos establecidos entre las élites locales americanas. A partir de entonces se irían formando nuevos grupos que trataban de ir desplazando a los antiguos de sus privilegios, iniciándose tensiones internas con el consiguiente enfrentamiento entre regiones. Tampoco es casual que tras la independencia política cada grupo de poder tratara de cerrar sus círculos de influencia, pasando a darse una atomización del territorio y una fragmentación de la integración económica. Desde esta perspectiva, las guerras de independencia no fueron causantes del rompimiento del «orden y el progreso» borbónicos, sino, por el contario, la derivación lógica de las tensiones creadas por un crecimiento económico desintegrado.

Los impulsos económicos y políticos externos e internos fueron dibujando tramas comerciales intra e interregionales con oscilaciones distintas, reflejo de las variaciones en las intensidades de sus respectivos «motores de arrastre». Todas ellas se encontraban interrelacionadas en distinto grado, por lo que se tienen que analizar de forma cruzada. Cuando por efecto de la independencia política dejaron de actuar los

centros de las capitales virreinales, los circuitos regionales se aislaron, desintegrándose la trama que los unía. Cada área, debido a sus características específicas, tuvo una historia hasta cierto punto diferente, como veremos a continuación.

Las realidades regionales

Nueva España

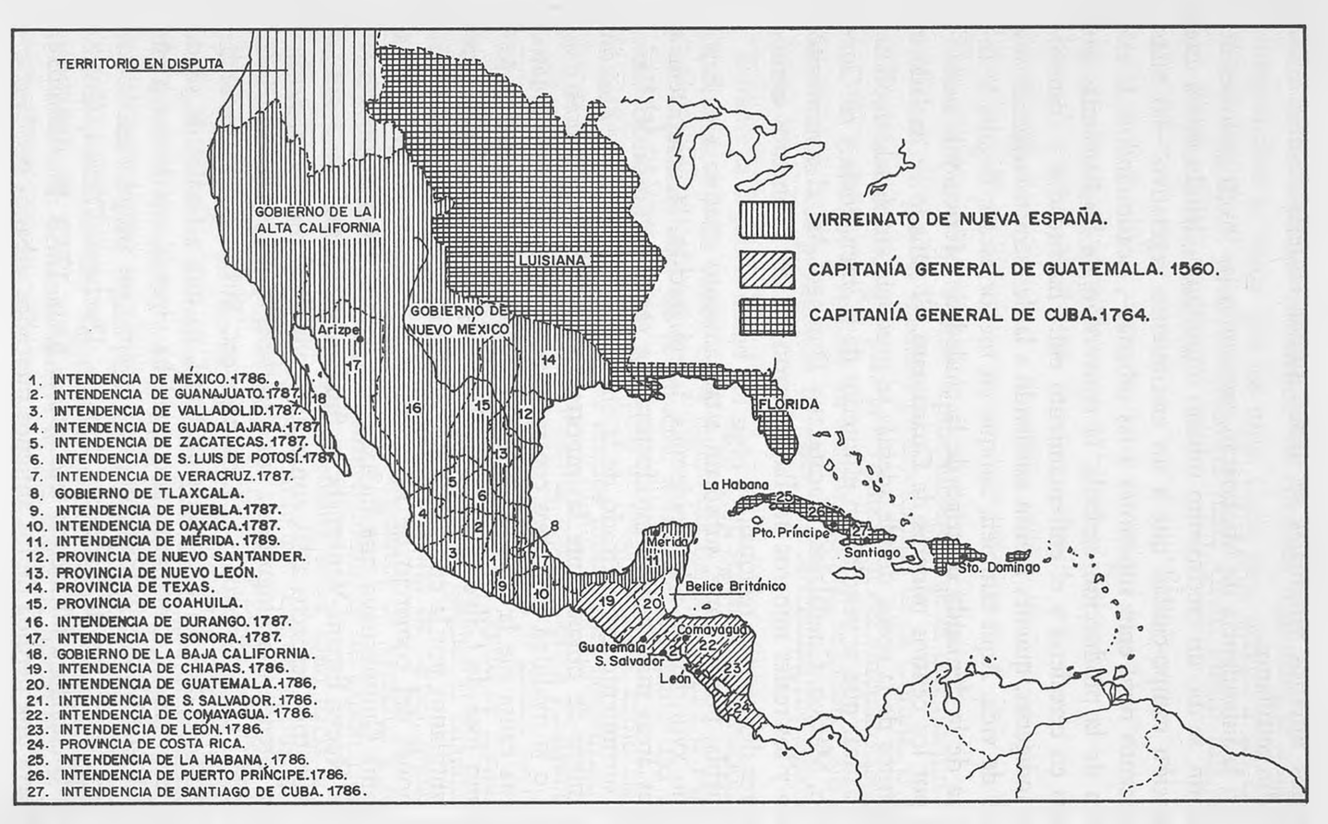
Hasta ahora se ha venido repitiendo que fue el crecimiento minero, favorecido por las medidas proteccionistas de la Corona, el que sirvió de motor de arranque para la revitalización del virreinato septentrional. Sin embargo, al realizar un análisis regional, se observa, sin restar importancia a la producción de plata, que la realidad fue algo más compleja.

Durante la segunda mitad del siglo XVIII, según la información de D. A. Brading y J. C. Super, en la región del Bajío, debido a la reducción de la rentabilidad de la minería, a haberse alcanzado una alta densidad demográfica y a la atracción de áreas aledañas, como las de Michoacán o Guadalajara, algunos centros productores comenzaron a alejarse de la antigua órbita de los reales de minas. Celaya y Salvatierra cada vez fueron comercializando más su producción de granos hacia la ciudad de México, que se comportaba tanto como centro de consumo cuanto como redistribuidor de mercancías. San Miguel el Grande se convirtió en uno de los principales abastecedores de carnes, grasas y pieles a lejanos mercados a través de los puertos de Veracruz y Acapulco. Querétaro fue aumentando considerablemente sus exportaciones de textiles hacia otras ciudades del virreinato, sobre todo hacia la capital, arrebatando el mercado incluso a antiguos centros manufactureros como los de la región de Puebla. Acámbaro y León se especializaron en la talabartería. El proceso de cerealización del Bajío ocasionó a su vez la dependencia de importaciones masivas de lana de las haciendas del norte del virreinato para el surtimiento de la materia prima necesaria de sus obrajes, según puso de relieve J. Tutino. El Bajío produciría, así, a fines del siglo XVIII, tanto para el sector minero —entendiéndose la demanda directa de los reales de minas más la indirecta generada—, como para el urbano y el «exterior», ya que a los

mercados internos virreinales se deben sumar las extracciones a los mercados antillanos.

En la intendencia de Michoacán, siguiendo las investigaciones de C. Morin, se dio un crecimiento urbano importante, debido más a una emigración campo-ciudad que a un crecimiento vegetativo —las tasas de aumento rural eran superiores a las urbanas—, ocasionándose la extensión de la producción agrícola, la conversión de las haciendas ganaderas en cerealeras y el enfrentamiento entre hacendados y comunidades indígenas, quienes fueron asistiendo a la desestructuración de sus formas de vida. Aquí también, aunque en menor escala, llegaba la influencia de la demanda de trigo de la ciudad de México y la ocasionada por los centros mineros de Guanajuato. El ganado se trasladó a los distritos de la costa, donde además se producía arroz, sal, algodón, añil y azúcar que se vendían en el interior de la intendencia y en Guanajuato, México, Guadalajara, Zacatecas y Durango. Así, el crecimiento urbano y los reales mineros del Bajío fueron los dos elementos estructuradores del espacio regional.

Puebla, por su parte, sufrió un estancamiento relativo a lo largo del siglo XVIII debido a las epidemias, la emigración, la competencia de otras áreas más pujantes productoras de cereal como la del Bajío por el surtimiento del mercado de la ciudad de México, la reducción del número de obrajes ante la importación de telas extranjeras más baratas o la rivalidad con otros centros manufactureros del virreinato; la última causa fue la pérdida, aun con la protección concedida por el mismo José de Gálvez y el virrey Bucareli, de los mercados harineros antillanos por la competencia estadounidense al amparo de las concesiones del comercio de neutrales, y el enfrentamiento con la Compañía Guipuzcoana que luchaba por reducir las relaciones mercantiles Nueva España-Venezuela; y, fundamentalmente, por su situación excéntrica respecto a las zonas de producción minera, al no llegar a la intendencia ninguno de sus impulsos, como subrayaron J. C. Garavaglia, J. C. Grosso y S. Lipsett-Rivera. Sin embargo, no debe exagerarse la crisis de la producción textil, ya que a finales de siglo, como recordara A. Carabarin, aún quedaba vigente una buena parte de los obrajes poblanos, los cuales sustituyeron sus antiguos mercados por otros como los de Zacatecas, Sinaloa, Durango, Oaxaca, Guatemala y Guadalajara (al menos este último hasta 1770). En definitiva, se observa una pérdida de los antiguos mercados urbanos por la com-



Mapa 18. Nueva España, siglo XVIII. Fuente: C. L. Lombardi y J. V. Lombardi, *Latin America History. A teaching Atlas*, University of Wisconsin Press, Madison, Wisconsin, 1983, p. 31.

petencia de nuevas áreas y la disminución del efecto de arrastre de los reales de minas.

Para la intendencia de Guadalajara, E. Van Young ha demostrado que el aumento demográfico y la concentración urbana fueron los factores estructuradores más importantes de la región. En un amplio *hinterland* alrededor de la capital de la intendencia, debido al tirón de la demanda ocasionado por el aumento poblacional, florecieron las haciendas cerealeras —el consumo de carne per cápita disminuyó y aumentó el de granos— al mismo tiempo que se expandieron los centros manufactureros; se vigorizaron las relaciones mercantiles; subieron a un primer plano los pequeños rancheros, muchos de ellos arrendatarios antes que minifundistas independientes. y se incorporaron las comunidades indígenas a los circuitos comerciales internos, aunque manteniendo un importante grado de cohesión. La zona de Guadalajara disfrutó de una cierta autonomía respecto al centro del virreinato. La lejanía con el puerto de Veracruz —lo que supone una elevación en los costos de transporte y por tanto el encarecimiento de las importaciones— fue su mejor barrera proteccionista.

En las zonas limítrofes de la intendencia se observa, siguiendo los trabajos de R. Serrera, una vinculación mayor con el resto de las regiones novohispanas. Los Altos de Jalisco, Aguascalientes y Lagos se especializaban en la cría de ganado mular, y las regiones costeras de Tierra Caliente en la de vacuno, realizando sus exportaciones, después de cubrir la demanda local —que aumenta como resultado del crecimiento demográfico, pero disminuye por la elevación del precio de la carne y la entrada masiva de los granos en la dieta—, a Puebla, México, Guanajuato, Oaxaca y coyunturalmente a Michoacán. Las exportaciones de vacuno permanecieron sin grandes variaciones a lo largo de la segunda mitad del siglo XVIII, exceptuando el leve descenso de los años ochenta, mientras que las de caballar y mular decayeron profundamente a partir de la misma fecha, para no recuperarse sino hasta 1796 como consecuencia del establecimiento de la feria de San Juan de los Lagos. El ganado lanar, cuantitativamente muy inferior a los anteriores, se concentraba en los distritos altos y más fríos de la intendencia. El lago Chapala, el valle del río Santiago y las comarcas colindantes del obispado de Michoacán eran puntos terminales de la trashumancia interna del virreinato. El algodón, los tintes y el arroz eran típicas producciones de Tierra Caliente. Desconocemos en detalle los volúmenes de la

comercialización y los mercados de destino de la lana y el algodón, aunque todo parece indicar que eran consumidos en el interior de la intendencia en los obrajes de lana y algodón surgidos al amparo de la lejanía de los centros de importación-exportación. Así, una vez más, comprobamos la importancia de los centros urbanos en tanto que generadores de una demanda y de unos flujos mercantiles internos.

El noroeste, con una baja densidad demográfica y con tradición minera desde la segunda mitad del siglo XVII, experimentó un notable crecimiento económico en las últimas décadas del período colonial. El desarrollo de la actividad minera, protegida por José de Gálvez, fue el principal motor de crecimiento del área, como subrayaron J. C. Garavaglia y J. C. Grosso. Tras el descubrimiento de nuevos reales de minas comenzaron a fundarse núcleos de población que recibieron constantes contingentes de inmigración de áreas circunvecinas. La minería, con necesidades crecientes de mano de obra barata, encontraría la necesaria en los indígenas de las zonas colindantes, bien de manera compulsiva, bien pacíficamente, al ser atraídos por sus formas de vida después de haberse roto su campana protectora con la expulsión de los jesuitas en 1767, o por escapar de la presión demográfica interna de sus comunidades, resultado del aumento poblacional y del recorte de tierras ante la extensión de las haciendas de los nuevos colonizadores. Los canales mercantiles se ampliaron, la economía se monetizó y las antiguas misiones se desestructuraron. Hacia 1780, la intendencia de Arizpe tenía dentro de sus fronteras 30 reales de minas, 7 villas, 106 pueblos, 35 misiones y 6 presidios. Entre finales de la década de 1770 y 1791-1795, la población de Arizpe pasó de 1.540 a 9.000 habitantes, la de Álamos de 5.000 a 9.000, y la de Rosario de 3.600 a 7.200. Culiacán en 1793 tenía 13.800 habitantes. Alrededor de los reales de minas se fue creando un cinturón de ranchos y haciendas agroganaderas que los surtían de aquellos productos de gran volumen y escaso valor requeridos por la producción metalúrgica. El resto llegaba del exterior, bien de las restantes regiones de la Nueva España, bien de Europa o Asia.

En la intendencia de Durango, la minería tuvo un desarrollo excepcional a fines de la época colonial. Los distritos mineros de primer y segundo orden se multiplicaron por doquier, destacando Parral, Chihuahua, Yndé, Cuencamé, Batopilas, Cosiguirachi y Santa Eulalia en la jurisdicción chihuahuense, y Guarisamey y Mapimí en la de Duran-

go. R. West y M. Swann subrayaron que en dicha región la minería fue claramente el factor de regionalización más importante durante esta época, detectando una progresión colonizadora que podría resumirse de la siguiente forma: 1) entrada en el nuevo territorio y primer contacto con las comunidades indígenas existentes; 2) fundación de misiones; 3) descubrimiento de yacimientos mineros y establecimiento de las primeras haciendas agroganaderas con mano de obra procedente del centrosur del virreinato, sin desestructurar a las tribus indígenas locales; 4) desarrollo de los cinturones agroganaderos y establecimiento del comercio a larga distancia; 5) fuerte inmigración; 6) formalización de la administración; 7) expansión territorial de la producción agroganadera con las consiguientes tensiones con las tribus indígenas; 8) desestructuración de las comunidades indígenas, mestizaje de la población y monetización de su economía; y 9) agotamiento del yacimiento minero y hallazgo de uno nuevo más al norte, con lo que se repetía el ciclo.

La agricultura se fue concentrando, por razones geográficas obvias, en la zona sur y alrededor de los ríos, pudiéndose observar, siguiendo las investigaciones de R. Hadley, una parcial especialización en la producción: cereales fundamentalmente en el sur (San Bartolomé, Nombre de Dios, San Juan del Río); vino en Parral; ganado en los extremos más alejados de la intendencia ya que, por el hecho de poderse transportar a sí mismo y rebajarse los costes por este supuesto, tenía un radio de acción comercial más amplio. Se exportaba a los reales de minas de Santa Eulalia, en el norte de la intendencia, al sur de Durango, Nombre de Dios, Cuencamé, Parral e incluso Zacatecas. Dos ejes comerciales básicos cruzaban el territorio: uno norte-sur (camino de Tierra Adentro) y otro este-oeste (tramo Durango-Parras-Saltillo), uniendo la capital de la intendencia con la zona productora de vino, la zona ganadera de Coahuila y la feria de Saltillo. Del exterior llegaba azúcar de Jalisco; textiles del centro del virreinato —Querétaro, Puebla—; sal de la costa del Pacífico, y ferretería, objetos de lujo, papel, azogue, vinos de calidad, etc., de manos de los comerciantes de la capital, a través de una compleja red de intermediarios.

Entre 1765-1779, hubo estabilidad demográfica, estando la población básicamente concentrada en el área Durango-Chihuahua; entre 1779-1790 se produjo un retroceso en el empuje poblacional, debido a la crisis agrícola de los años ochenta, y entre 1790-1810 se dio un fuerte crecimiento en el sur de la intendencia, acompañado de una dismi-

nución en Parral. En definitiva, se puede concluir que en esta región la minería era la punta de lanza que iba abriendo la colonización y que posteriormente iban siendo sustituidos sus efectos multiplicadores por el crecimiento demográfico y la concentración urbana. La estructura social de la intendencia no era homogénea: misiones, reales de minas y centros de población agrícolas administrativos diferían en buena medida en su configuración. En 1810 se puede decir que Durango no era ya una ciudad minera.

La dilatada intendencia de San Luis Potosí, conformada por las antiguas provincias de Coahuila o Nueva Extremadura, Nuevo Reino de León y Nuevo Santander o provincia de Tamaulipas, con una reducida densidad demográfica y sin una producción argentífera importante, se fue especializando parcialmente, ante el proceso de cerealización de las áreas centrales del virreinato, en la cría de diversos tipos de ganado: lanar en Coahuila (hacienda de los Sánchez Navarro); mular y caballar en la hacienda de los marqueses de Aguayo; vacuno (carne y cueros) en el Nuevo Reino de León, etc. La feria de Saltillo, ubicada entre la frontera misional-militar del septentrión y los mercados mineros y urbanos del centro, funcionaba como el epicentro de los intercambios intra e interregionales, concentrando la producción ganadera de los espacios norteños, que exportaba a los mercados del centro del virreinato, y reuniendo todas las mercancías procedentes de las distintas intendencias o del exterior para después distribuirlas por el interior de los mercados norteños.

El latifundio, por ejemplo, de los Sánchez Navarro, como pusieron de manifiesto Ch. Harris y C. Velázquez, prácticamente autosuficiente en granos, con una mano de obra fundamentalmente compulsiva, producía en primer lugar carne de carnero que exportaba, aparte de una mínima cantidad a los reales de minas del noroeste (Parral), en su gran mayoría a la ciudad de México, donde era consumida o recomercializada. En segundo lugar producía lana que, concentrada en Saltillo, era exportada, a través de intermediarios, a los diferentes centros obrajeros laneros novohispanos —San Miguel y Querétaro—. Como contrapartida importaba sal, papel, tabaco, jabón, cacao, y toda clase de manufacturas, destacando entre ellas los textiles baratos de producción interna virreinal y los de lujo europeos y asiáticos. Estos flujos mercantiles estaban controlados por los comerciantes del Consulado de México y sus intermediarios.

El Nuevo Reino de León, en 1740, de 100.000 carneros criados, sólo consumió localmente 4.000, exportando el resto a la ciudad de México, según datos de J. Cuello. Coahuila recibió una fuerte inmigración, alcanzando una tasa de crecimiento demográfico entre 1803-1810 de 14,2%. Saltillo pasó de tener 4.200 habitantes en 1700, a 11.000 en 1793 y 22.000 en 1813. La dinamización de su economía ocasionó una «hispanización» de su población, al acoger la región contingentes importantes de comerciantes y burócratas peninsulares de nuevo cuño enviados por la reciente administración.

La intendencia de Oaxaca era una realidad múltiple. Por un lado estaba la Oaxaca productora de grana, estudiada por B. Hamnett (1976), M. Carmagnani y J. K. Chance, entre otros, situada fundamentalmente en la Mixteca Alta, donde las figuras del alcalde mayor y del comerciante de la capital, con el consiguiente repartimiento de mercancías, eran el canal de conexión de las comunidades indígenas con la economía de mercado. Por otra parte estaban los valles centrales, estudiados por W. B. Taylor, situados en aspa alrededor de la ciudad de Antequera, con una alta densidad demográfica (157 hab/km^2 a finales del siglo XVIII), donde no había una fuerte desintegración de las comunidades indígenas ni una sólida formación de latifundios como en el norte de México, ya que los indígenas controlaban aproximadamente los 2/3 de la producción agrícola del valle, así como los 2/3 de la comercialización de las mercancías, tanto en los circuitos indígenas como en los no indígenas. Y por último, había otra Oaxaca, analizada por R. Pastor, con una menor densidad de población, criadora de ganado caprino, ubicada fundamentalmente en la frontera con las intendencias de Puebla y México, y productora de azúcar, índigo y algodón en las partes bajas costeras. En ambas zonas se dio una lucha por el control de la tierra entre las haciendas y las comunidades indígenas, ya que ambas se expandieron más allá de sus antiguos límites. En consecuencia, se produjo una mayor desestructuración de las comunidades indígenas que en la subregión central, ya que se observa una decadencia de los cacicazgos, una privatización de la tierra, una fragmentación y enfrentamiento entre los pueblos, un empobrecimiento de la comuna, una macehualización, una injerencia de funcionarios de la Corona en la vida comunitaria y una mercantilización de su economía.

Al parecer, cada área tenía unas formas de producción y una estructura social definidas. La Oaxaca productora de grana estaba conec-

tada en mayor grado con la demanda internacional e interna de colorantes, por lo que su producción se ajustaba a aquéllas. Los valles centrales de la intendencia se iban transformando de acuerdo a las oscilaciones demográficas indígenas y al aumento de la demanda urbana de la ciudad de Antequera. La Oaxaca ganadera y azucarera estaba más directamente vinculada a las transformaciones de los mercados intra e interregionales novohispanos, por lo que reproducía en líneas generales los ciclos de aquéllos.

En la intendencia de Veracruz, el aumento de las actividades portuarias durante la segunda mitad del siglo XVIII, con la consiguiente vigorización del tráfico interno, la localización del monopolio de la producción de tabaco —Real Fábrica de Tabacos de Orizaba—, la nueva situación en el mercado azucarero antillano creada por el bloqueo/desbloqueo atlántico impuesto por los británicos, y el continuo acantonamiento de tropas en Orizaba, Córdoba y Jalapa, ocasionaron importantes efectos multiplicadores en el área. La zona costera central (Tlalixcoyan, Tuxtla y Tlacotalpan) se especializó en el cultivo de algodón, azúcar, arroz, productos tropicales y recolección de sal, que comercializaba o bien en el interior de la Nueva España o en los mercados antillanos. El norte (Tampico y Antigua) y el sur (Acayucan) se especializaron en la cría de ganado vacuno, y los espacios intermedios (Jalapa y Cosamaloapan) en la producción de caña de azúcar. En Orizaba, donde se concentraba el monopolio de la producción de tabaco, se erigieron numerosas destilerías y se incrementaron las actividades artesanales y manufactureras. Córdoba se convirtió en almacén de productos agrícolas, además de reunir numerosos ingenios y trapiches. Jalapa decayó, al quedar alejada de las nuevas rutas que pasaban por Córdoba-Orizaba.

En Yucatán, el crecimiento de la población y de la densidad demográfica a partir de mediados de siglo y el aumento de la población urbana de Mérida ocasionó, fundamentalmente en el *hinterland* de los centros urbanos más importantes, una ampliación de los mercados, un cambio del tributo en especie a moneda y una intensificación del proceso de monetización de la economía en su conjunto, como pusieron de manifiesto R. Patch y N. Farris. En consecuencia, hubo una reconversión de las antiguas estancias en haciendas, que aumentaron su tamaño, producción y valor en función de su mayor rentabilidad, y se produjo una vigorización de la lucha por la tierra entre hacendados e

indígenas que acentuó los procesos de migración interna y desestructuración de las comunidades. Por otra parte se observa que, como consecuencia de la agilización y la rebaja impositiva comercial —la Real Cédula de 5 de julio de 1770 otorgaba a Yucatán el régimen de «comercio libre»; la Real Cédula de 13 de abril de 1774 liberó de impuestos las exportaciones de palo campeche; el Decreto de 5 de agosto de 1784 concedió la libertad de derechos a las exportaciones— y las condiciones coyunturales del mercado antillano —cierre del tráfico Atlántico desde 1797 hasta 1804—, los flujos comerciales aumentaron sensiblemente entre la península de Yucatán a través del puerto de Campeche y las plazas mercantiles de Veracruz, Tabasco, La Habana, Florida y Nueva Orleans, desabastecidas por la guerra, como señaló P. E. Pérez-Mallaína. Campeche importaba toda clase de manufacturas, harinas y azúcar de Veracruz; palo de tinte y cacao, que era posteriormente reexportado, de Tabasco; azúcar, canela y cueros de Cuba; y de Nueva Orleans brea y tablas para los astilleros campecheanos. Exportaba palo de tinte, sal, arroz, henequén —todavía en escaso volumen— cueros y cacao a Veracruz; maíz y artículos de lujo (reexportados) a Tabasco; pescado, sal, maíz, arroz y palo de tinte a La Habana; y henequén, sal, arroz y palo campeche a Nueva Orleans. Como resultado de ambos procesos —el aumento de población y de los flujos comerciales externos—, se realizaría una parcial especialización geográfica productiva: azúcar y arroz en Campeche; ganadería y cereales en los departamentos de Camino Real Bajo, «la costa», Beneficios Altos y Bajos; algodón en Valladolid; y ganadería extensiva en el Petén. El maíz se cultivaba en todas las áreas.

En resumen, la frontera minera siguió emigrando hacia el norte del virreinato, dándose una profunda transformación en los espacios ya colonizados. El norte del siglo XVIII se formó por territorios más alejados de la capital del virreinato, pero siguió siendo una región de frontera y punta de colonización, habitada por mestizos y criollos. Zacatecas se transformó de centro minero en región ganadera, agrícola e industrial. El área de la meseta central, donde se concentraba la población peninsular y criolla, pero al mismo tiempo crisol de razas y culturas, con una población indígena importante, siguió girando en términos generales alrededor de la ciudad de México, en rápido crecimiento demográfico, que como mercado consumidor de gran potencia fue ampliando su radio de acción. El centro se amplió y despla-

zó hacia las tierras del norte —Bajío (intendencia de Guanajuato) y buena parte de las intendencias de Michoacán—, perdiendo importancia la zona de Puebla. El occidente se alejó de la meseta del Anahuac, en un proceso de autonomización, mientras que el sur y el sureste siguieron siendo fundamentalmente indígenas. Sin embargo, todo parece indicar que no se llegó a crear un mercado de ámbito nacional, sino mercados locales regionales conectados entre sí a través de un reducido número de mercancías comercializadas por los comerciantes capitalinos mediante complejos sistemas monopólicos de dominio, y al exterior a través de los angostos canales que pasaban por la ciudad de México. Parece claro que la minería fue un primer motor de integración regional, sustituido en unos casos o compartido en otros por la concentración urbana, por lo que parte de la producción agrícola de las antiguas áreas mineras comenzó a orientarse hacia otros mercados más rentables y duraderos.

El área centroamericana

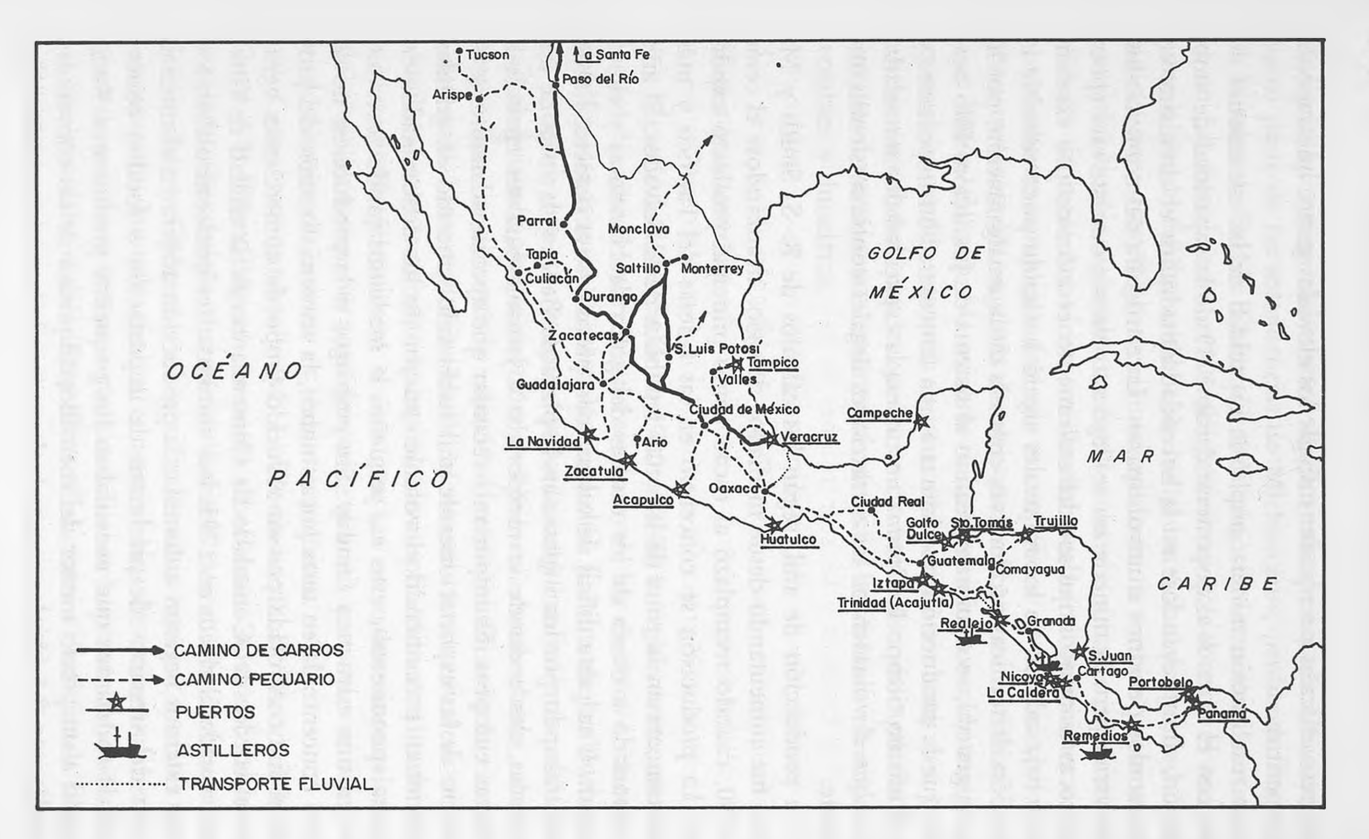
A partir de las décadas de 1730 y 1740, la región centroamericana comenzó a transformarse como resultado de los cambios en las coyunturas económicas internacionales, la acción política de los Borbones y los impulsos internos propios derivados del crecimiento poblacional. En consecuencia, la producción y el comercio aumentaron, al mismo tiempo que se subrayó la capacidad centralizadora de la ciudad de Guatemala. Las autonomías locales alcanzadas hasta entonces se fueron resquebrajando, conforme la capital fue ampliando su radio de acción y control. El añil conectó el área con los mercados internacionales y dio el poder necesario a un grupo de presión para que se convirtiera en dominante de la zona en términos políticos.

Como han subrayado M. L. Wortman, R. L. Woodward, T. S. Floyd y H. Pérez Brignoli, la política borbónica se orientó a reactivar la minería hondureña después de haberse descubierto los yacimientos de Yuscarán y Opoteca y a vigorizar las rutas externas, para lo cual se concentraron los esfuerzos en construir obras de infraestructura como puentes, puertos y caminos que posibilitaran la extracción de las riquezas que guardaba el área. Para ello se dedicaron a desalojar de la región a los ingleses, a fin de no tener molestos competidores y a aumentar

los ingresos fiscales para poder sufragar los elevados gastos que suponía dicha política.

La reactivación minera amplió la capacidad de las conexiones directas con el exterior al disponerse desde 1733 de la capacidad de amonedación, disminuyéndose así la necesidad de adquirir el circulante en los mercados peruanos o novohispanos. La estructura del comercio exterior varió, pero la mineria no se llegó a convertir durante esta época en el sector interno impulsor del crecimiento económico por excelencia. La baja calidad de los minerales siguió haciendo poco rentable la aplicación de técnicas productivas como la de la amalgamación, por lo que, en general, se siguió empleando el sistema de fundición. Ello ocasionó que la producción no alcanzara una concentración importante y que al mismo tiempo la Corona no tuviera la capacidad de controlarla, por lo que el volumen de las extracciones ilegales continuó siendo importante.

La producción de añil, según los cálculos de R. S. Smith y M. Rubio, fue aumentando desde mediados de siglo, alcanzándose el cenit en 1790, cuando reemplazó al cacao como principal producto exportador. La producción se concentró en las laderas del Pacífico y más concretamente en la zona de la actual república de El Salvador. El añil era exportado a través de los canales del golfo de Honduras y el río San Juan. Una parte difícil de valorar con precisión era comercializada de contrabando por los ingleses en la plaza de Belice y la costa de los Mosquitos, desde donde se reexportaba a Jamaica para ser enviada a las plazas europeas. Es importante recordar que aproximadamente sólo un tercio de las exportaciones de añil había sido generado en grandes plantaciones, procediendo el volumen mayor de los denominados en la época «poquiteros», esto es, pequeños o medianos productores basados en una estructura familiar. Sin embargo, si la producción no se hallaba concentrada en unas pocas manos, la comercialización del producto sí fue controlada por un reducido grupo de comerciantes agrupados alrededor del Consulado de Comerciantes de la ciudad de Guatemala, creado al efecto en 1793. Los comerciantes que controlaban los canales externos llegaron a dominar la producción añilera en el interior a través del «reparto» de productos de importación o locales, concediendo los adelantos que necesitaban los pequeños productores. Recibían añil a un precio menor del mercado; adquirían de las comunidades indígenas del altiplano guatemalteco textiles a precios reducidos,



Mapa 19. America Central, siglo XVIII. Fuente: R. C. West y J. P. Augelli, *Middle America. Its lands and peoples*, Prentice-Hall, New Jersey, 1976, p. 288.

utilizando los mismos mecanismos de compra de la producción que con el añil, es decir, entrega de mercancías o materias primas a precios de mercado, a los que se les sumaban los intereses por ser vendidas al crédito, y compra del producto terminal a precios menores de los de mercado; controlaban la circulación de metales preciosos por el interior y su exportación; y comercializaban el ganado vacuno y mular que se producía en la región ganadera comprendida entre el golfo de Fonseca y la península de Nicoya, que era requerido por los distintos centros productores, por los núcleos urbanos y por el comercio interno.

El resultado fue que los mercaderes llegaron a absorber la mayoría de las ganancias generadas en el sector, por lo que los cosecheros, cuando por alguna causa se reducía su ya pequeño margen de ganancia, como sucedió por ejemplo con las epidemias de langosta de los años 1769, 1773, 1800 y 1805, operaban con rendimientos negativos, llegándose a las crisis y las suspensiones de pagos. Al mismo tiempo, fueron controlando los circuitos internos interregionales, desplazando a los denominados «provincianos», que no dejaban de quejarse a la Corona del fuerte centralismo guatemalteco. La administración colonial borbónica, que pretendía eliminar a los grupos intermediarios indianos, aprovechó las quejas para crear en 1782 una sociedad de productores, el Monte Pío de los Cosecheros del Añil, dotada de fondos procedentes del Estanco de Tabaco, para tratar de romper esta relación dominante entre comerciantes capitalinos, pequeños cosecheros y comerciantes provincianos. En 1785 se crearon las intendencias de San Salvador, Chiapas, Honduras y Nicaragua (comprendía el territorio de la actual Costa Rica), con las que se pretendía limitar también el poder del grupo guatemalteco, favoreciendo endogamias de estructuras de poder locales. Sin embargo, la existencia de problemas internos en el Monte Pío y el hecho de que los que directamente se beneficiaran fueran los grandes productores, constituidos en muchas ocasiones por los mismos comerciantes, que habían ido acumulando propiedades como pago de las hipotecas firmadas en su favor por los «poquiteros» como garantía de los préstamos recibidos, hizo que no se lograra acabar con el poder del núcleo capitalino.

Los efectos derivados de la expansión de las exportaciones de añil se fueron materializando en la consolidación de un cordón de haciendas agroganaderas a lo largo de la vertiente del Pacífico, surtidoras de los productos requeridos directa o indirectamente por los campos añi-

leros y por el aumento en los consumos urbanos. El añil y el ganado fueron desplazando a los cultivos de subsistencia e impulsando la mercantilización de las relaciones de producción al generar mano de obra asalariada y elevar el consumo a través del mercado. El crecimiento constante del número de «peones» durante la segunda mitad del siglo XVIII no hace sino confirmar este fenómeno. Las medidas liberalizadoras comerciales y el empuje realizado por las exportaciones de añil hicieron que renaciera el cultivo del cacao, compitiendo con los ecuatorianos y venezolanos, se comenzara a exportar cochinilla, floreciera el tabaco, se exportaran cueros y sebos, se iniciara el comercio de carnes saladas al sur de los estados como alimento de los esclavos en las plantaciones azucareras y se exportaran maderas nobles (caoba) a los ingleses, utilizándose como lastre de los buques. Así, América Central se aproximó a los mercados noratlánticos.

A comienzos de siglo, una vez más la pesadilla cíclica de la economía centroamericana reapareció, haciendo que las esperanzas, junto con las inversiones a largo plazo, comenzaran a resquebrajarse. El aumento de la producción de añil en áreas mejor situadas con respecto a las líneas comerciales internacionales, como Venezuela, la India, Carolina del Sur y las Antillas Holandesas, acicateadas por la elevación del precio del producto en los mercados europeos, fue una de las causas principales de la caída de las exportaciones añileras centroamericanas. El colapso de las vías comerciales atlánticas ocasionado por las guerras entre las coronas española y británica durante 1779 y 1821 dificultó y encareció (aumento de los seguros) la comercialización oficial del añil, ayudando a separar los mercados europeos de los centros de producción centroamericanos. La invasión de langosta en los años 1799 y 1805 fue la gota que ayudó a desbordar el vaso. D. Radell y J. Parsons comprobaron, estudiando con detalle las salidas del puerto de Realejo en Nicaragua, que las exportaciones cayeron verticalmente a finales de siglo. Sin embargo, la crisis, aunque indiscutible, es posible que no fuera de la magnitud que muestran las cifras oficiales, ya que esta situación bélica en el Atlántico sería fomentada por los ingleses y aprovechada por los barcos norteamericanos, considerados como neutrales en la guerra, para comercializar el añil gozando ahora de un clima prácticamente monopólico.

En consecuencia, a partir de la última década del siglo XVIII, el área centroamericana fue perdiendo otra vez el grado de integración

económica que había alcanzado en los mejores momentos de la época del añil, rompiéndose los vínculos regionales creados y preparándose así una división interna que daría lugar a la aparición de cinco países distintos a comienzos del siglo XIX. Al disminuir la producción añilera se redujeron los lazos comerciales internos creados a su alrededor. La ampliación del comercio externo y la entrada masiva de productos manufacturados de contrabando supusieron una dura competencia para los centros productores internos centroamericanos. Día a día fueron cerrando su puerta los antiguos obrajes textileros, dejando de activarse con ello los canales comerciales del algodón, tintes, sebos, etc. que unían distintos centros productores en lejanas regiones. La balanza comercial deficitaria creada por el aumento de las importaciones y la disminución y caída del valor de las exportaciones como el añil ayudó a desatesorizar las economías centroamericanas. El precio del dinero subió y las inversiones se redujeron. La ciudad de Guatemala fue dejando de ser el epicentro para repartirse el control entre las élites locales provinciales atrincheradas en sus respectivos ayuntamientos.

La reorganización fiscal del área influyó directamente en la transformación de los circuitos mercantiles. Por una parte, la conmutación de tributos de 1737 empujó a las comunidades indígenas a integrarse en los intercambios mercantiles monetizados. Este hecho y el que desde 1776 los fondos de comunidad pasaran a ser administrados por los alcaldes mayores y los corregidores hizo que los comerciantes disfrutaran de una posición privilegiada para beneficiarse de los aumentos de la producción y la demanda realizados en el interior de las economías indígenas. Por otra parte, el incremento en la presión fiscal redujo las rentas monetarias disponibles, recortando con ello los consumos. En 1758 se estableció el estanco del aguardiente y en 1765 el del tabaco, y se trasladaron de México a Guatemala los de la pólvora y las barajas. La elevación de la alcabala y del impuesto de barlovento, recuerda H. Pérez Brignoli, junto con una mejora en la administración, hicieron que los ingresos se elevaran considerablemente. La mayoría de ellos se reinvertirían en la misma área para financiar las reformas militares e infraestructurales acometidas durante la mayor parte del siglo XVIII.

Sin embargo, a comienzos de siglo XIX, ante las crecientes necesidades metropolitanas, los elevados gastos originados por la guerra contra los ingleses («donativos forzosos» de 1799, 1800, 1802, 1804), y el

decrecimiento económico interno, se fue originando, como subrayó M. Wortman, una disminución en los ingresos que dio como resultado el colapso de la autoridad central y el establecimiento de una balanza comercial de signo negativo para la región centroamericana, fomentándose el proceso de desatesorización. El Estado colonial perdió capacidad de intervención en los conflictos entre guatemaltecos y «provincianos», y la disminución de las exportaciones de añil y la guerra contra los ingleses obligaron a permitir el comercio con las naciones neutrales en 1797, ampliándose los volúmenes comercializados más allá de los canales oficiales. Belice volvió a tener la importancia que antaño en tanto que punto neurálgico, base almacén desde donde traficar con el área centroamericana. La época colonial terminaba así con una estructura comercial enfocada hacia el exterior y con un espacio interno resquebrajado y lleno de tensiones. Un marco inigualable que facilitaba la extracción de beneficios hacia el exterior y que imposibilitaba un crecimiento integrado, al imponer una estructura productiva agroexportadora dependiente.

El área antillana y circumcaribe

Esta área experimentó importantes transformaciones durante el siglo XVIII, como consecuencia de una expansión en la demanda de ciertos productos tropicales en los mercados internacionales y una agilización y rebaja de los costos de los medios de transporte. Azúcar, cacao, tabaco y tintes fueron dibujando una especialización en la producción a lo largo y ancho de la región, conectando cada área con los centros consumidores internacionales, con lo que se redefinieron los circuitos internos e interregionales.

El azúcar fue uno de los principales productos de exportación cuyo proceso productivo impulsó esta redefinición de los canales mercantiles. Aproximadamente entre 1700 y 1750, los centros productores ingleses, holandeses y franceses en las Antillas comenzaron a modificarse, debido tanto a causas internas regionales como a cambios en los mercados internacionales. Las economías de Francia y Gran Bretaña se expandieron, al mismo tiempo que se dio un cambio en los hábitos dietéticos. Día a día el café y el té fueron expandiéndose como bebidas populares en las sociedades europeas al reducirse

sus precios, por lo que paralelamente se aumentó en la misma intensidad el consumo del azúcar como edulcorante. Al mismo tiempo, el ron se fue extendiendo en Europa y en las colonias inglesas del continente norteamericano, con lo que se triplicaron las exportaciones en pocos años.

Sin embargo, este aumento en la producción no fue homogéneo en las Antillas. Las islas que habían pasado ya por la «revolución del azúcar» aumentaron sólo parcialmente sus niveles de producción al alcanzar un techo en la misma por no haber sido incorporados adelantos tecnológicos que posibilitaran un crecimiento importante en ésta. Aquellas islas que hasta entonces habían permanecido al margen se incorporaron al movimiento expansivo «edulcorando» rápidamente sus economías. Según los datos recopilados por D. Watts, Barbados, que producía una media quinquenal de 8.000 toneladas en 1700-1704, pasó a producir 10.000 en el quinquenio de 1730-1734, momento en el cual disminuyó a 7.000 hasta 1770-1774, cuando se redujo hasta 4.000, para iniciar otra subida hasta las 12.000 toneladas en los quinquenios de comienzos del siglo XIX. St. Kits, que producía 132 toneladas en el quinquenio de 1700-1704, saltó en cambio a exportar 1.437 en 1710-1714, 8.708 toneladas en 1730-1734, 9.429 en 1770-1774, para terminar reduciéndose a 6.000 toneladas en 1815-1819. Nevis y Montserrat oscilaron permanentemente entre las 3.000 y las 2.000 toneladas quinquenales desde comienzos de siglo hasta finales. Antigua tuvo un crecimiento espectacular, al pasar de las 2.000 toneladas del quinquenio de 1700-1704 a las casi 10.000 de 1750-1754, momento en el que la producción comenzó a oscilar entre las 6.000 y las 9.000 toneladas quinquenales. Jamaica presenció un aumento incluso mayor, ya que pasó de exportar 4.000 toneladas en 1700-1704 a 13.826 en 1725-1729, 20.592 en 1750-1754, 41.643 en 1770-1774, 57.208 en 1790-1794 y 88.060 toneladas en 1805-1809. Por su parte, las islas de Granada, St. Vincent, Santa Lucía y Dominica se irían incorporando a la fiesta del azúcar a mediados de siglo, exportando cada una de ellas entre 2.000 y 10.000 toneladas respectivamente, con una tendencia clara al alza. Trinidad y Tobago pasarían a producir de 1.000 toneladas hasta casi 10.000 a comienzos del siglo XIX. Las islas en poder de los franceses se sumaron a este proceso, como se comprueba por el hecho de que Martinica saltara de 5.000 toneladas en el quinquenio de 1710 a 19.000 en 1750-1754, 10.000 en 1785-1789 y 17.000 en 1815-1819; St. Domingue

subió de las 5.000 toneladas en 1710-1714 a las 42.000 en 1740-1744 y a las 68.000 en 1785-1789.

Primero se ponían en producción las vegas cercanas a las playas y puertos exportadores. Cuando los costos de transporte recortaban las ganancias, se saltaba a la siguiente isla. Los precios, debido al fuerte empuje de la oferta, se mantuvieron por lo general bajos, al mismo tiempo que el valor de los esclavos iba subiendo. La ausencia de la utilización masiva de abonos hizo que el proceso extensivo geográfico del azúcar se diera aún con más intensidad, ya que si las nuevas tierras aseguraban una productividad por esclavo alta, ésta se iba reduciendo con los años. Por las mismas causas, si Cuba llegó tarde a este proceso, sin embargo se beneficiaría con más intensidad a lo largo del siglo XIX por la introducción del ferrocarril, al posibilitarse la incorporación de sus extensos valles internos.

La entrada de las islas francesas en el negocio del azúcar hizo cambiar algunos de los mecanismos y de las redes mercantiles internas del área y del conjunto con los mercados internacionales. El comercio directo realizado entre las Antillas y los países europeos comenzó a variar, dándose lugar a un complejo sistema en el que fueron de capital importancia las naves de las colonias inglesas en el continente norteamericano. El ron elaborado en las costas norteamericanas era enviado al continente africano para ser cambiado por esclavos. Los barcos enfilaban entonces a las plantaciones azucareras antillanas, donde vendían los esclavos y cargaban el azúcar y las melazas con dirección a las refinerías norteamericanas y europeas. Los circuitos se cerraban con un interminable entrecruzamiento en los diferentes tramos, al que se unían los extralegales, como recuerdan P. D. Curtin, B. Solow y S. L. Engerman. Los barcos ingleses solían navegar directamente a Jamaica transportando barriles, pescado salado y manufacturas, que cambiaban por metales preciosos llegados a la isla por la venta de contrabando de esclavos en los puertos hispanoamericanos. Los mismos barcos tenían también la posibilidad de adquirir a bajo precio esclavos en los mercados antillanos y cargar azúcar y melazas, a fin de vender los primeros en las costas norteamericanas y más concretamente en la Bahía de Chesapeake, y cambiar el azúcar y las melazas por ron con el que iniciar otro circuito mercantil. De esta forma, los azúcares franceses eran colocados en los mercados europeos como producto británico antillano. Tampoco era raro que los barcos galos se dirigieran a las costas

hispanoamericanas para cambiar esclavos por metales preciosos directamente, en vez de emplear el azúcar como producto intermediario. Con los metales adquiridos, los mencionados barcos compraban directamente en la India los textiles de algodón demandados en Senegal, donde eran cambiados por goma y ropa, que serían posteriormente base de la compra de esclavos en Dahomey para comenzar el ciclo de nuevo. Los intercambios y sus frecuencias cambiaban rápidamente, de acuerdo a las oscilaciones regionales de los precios, las condiciones bélicas, los tratados internacionales, las exenciones comerciales concedidas, el precio del dinero, los seguros, etc.

La mayoría de los barcos era de reducido tamaño (entre 50 y 100 toneladas de calado), permitiendo una gran movilidad. Cada tramo rendía unas ganancias específicas, siendo el negocio de la trata negrera el que posibilitaba una rentabilidad mayor. Por ejemplo, entre 1698 y 1707 el 61 % de las ganancias de la Compañía Real Africana inglesa procedía del comercio entre las costas africanas y las Antillas. Este comercio impulsó cambios en los territorios europeos, ya que, por ejemplo, desde 1730 Liverpool se convirtió en el puerto británico más importante desplazando a Londres y Bristol. En Francia, Burdeos fue el puerto privilegiado en esta época. Rhode Island, en el litoral norteamericano, fue el núcleo principal de esas transacciones, donde se concentraban las mercancías y manufacturas procedentes de Newhaven, Connecticut y Nueva York. Es difícil cuantificar estos flujos comerciales por discurrir la mayoría por cauces extralegales. La plata hispanoamericana y el oro brasileño, como subrayara A. Attman, eran recibidos en las plazas europeas, donde a su vez, y aun en contra de las teorías bullonistas y mercantilistas que concebían los metales preciosos como la riqueza en sí misma, eran reexpedidos a las plazas asiáticas para la compra de bienes suntuarios. Las plantaciones antillanas y los mercados africanos eran parte de estos complejos circuitos.

Los usos comerciales franceses eran parcialmente diferentes de los británicos. Los plantadores y cosecheros, una vez que se había producido el azúcar, la vendían al comerciante-naviero, quien se ocupaba de comercializar el producto donde creyera oportuno al precio más favorable. Estas prácticas hicieron que los cosecheros fueran cayendo en las manos de los comerciantes, ya que éstos fijaban el precio del azúcar y absorbían buena parte de las ganancias de los primeros al convertirse en sus socios financieros. Los cosecheros, la mayoría de las veces, no

recibían dinero cuando vendían el azúcar, sino la capacidad de girar letras contra los comerciantes, lo que les permitía adquirir esclavos, barriles, carne o cualquier otro producto necesario para la producción sin emplear moneda corriente, estableciendo las compras con la referencia de la libra tornesa tomada como unidad de cuenta. En el momento de la venta del azúcar se hacía balance y se saldaba la diferencia. El problema para los cosecheros era que los comerciantes fijaban los precios e imponían unos fuertes intereses por los créditos concedidos, con lo que fueron mermando sus ganancias. Las prácticas de los cosecheros y comerciantes ingleses eran algo diferentes, ya que los plantadores jamaicanos, por ejemplo, tenían la capacidad de abastecerse directamente en las plazas norteamericanas o irlandesas, al ser ellos mismos los responsables de comercializar el azúcar en los mercados europeos y norteamericanos.

Entre 1750 y 1775 la producción azucarera británica y francesa experimentó un rápido aumento. Jamaica duplicó sus remesas en escasos años, así como St. Domingue. El azúcar llegado a Burdeos saltó de 10 millones de libras en 1749 a 101 millones en 1780, convirtiéndose en el primer puerto receptor de este producto. Nantes, Bayona, La Rochele y Dunkerque se especializaron en el comercio de esclavos. El antiguo comercio triangular varió, ya que para rebajar los costos, los comerciantes británicos, que veían decrecer sus ganancias ante la competencia de franceses y norteamericanos, al mismo tiempo que comprobaban una disminución en sus plantaciones antillanas, empezaron a enviar barcos directamente desde los puertos de las islas británicas hasta las costas africanas. Una de las consecuencias sería que en algunas ocasiones, después de haber vendido sus cargas humanas en las Antillas, tuvieran que regresar a los puertos europeos en lastre, por encontrar que el azúcar estaba comprometido ya a otros comerciantes. El resultado fue que los ingleses comenzaron a abandonar el comercio de esclavos, al comprobar que las ganancias del tramo África-Antillas se limitaban con las pérdidas del tramo Antillas-Europa. No es casual, por tanto, comprobar que más de 30 compañías esclavistas asentadas en Liverpool hubieran cerrado sus puertas en 1778. Paralelamente, los comerciantes ingleses vieron descender sus negocios en las Antillas al perder, por una parte, los privilegios concedidos por la Corona española a través del *asiento* otorgado a los franceses a partir de comienzos de siglo, y por otra, al comenzar a tener que competir con los comercian-

tes norteamericanos, en rápido aumento desde mediados de siglo. Después de la guerra de los Siete Años, la isla de Guadalupe ofrecía tasas preferenciales en el cambio de maderas, provisiones y caballos de las colonias norteamericanas por azúcar y ron de procedencia francesa.

La guerra de independencia de las colonias inglesas en el continente norteamericano tuvo importantes consecuencias en los mercados antillanos y en particular en las islas británicas. En un principio, una disminución en los productos remitidos desde los puertos de las Trece Colonias hizo subir el precio de algunas materias primas y de ciertas mercancías de primera necesidad, como granos, harinas, ron y caballos, y una vez que los franceses se vieron involucrados en la guerra a partir de 1778, se cortaron también los canales de abastecimiento en sus manos. A ello se unió que una serie de hechos de origen climatológico, como la frecuencia de huracanes en 1780 y 1781, hizo que se redujera en buena medida la capacidad productiva de alimentos básicos en Barbados y Jamaica. Como consecuencia, las islas británicas comenzaron a disminuir los volúmenes de sus exportaciones de azúcar, al mismo tiempo que aumentaban las de los franceses, holandeses y comenzaban las de los españoles. Por primera vez en el siglo XVIII, Gran Bretaña perdía el control marítimo atlántico. El resultado fue que entre 1774 y 1778 el azúcar llegado a los puertos londinenses se redujo a la mitad. Los fletes se encarecían en un 50 % y los seguros subían un 25 %. En contraposición, la guerra de independencia de los Estados Unidos suponía dividendos anuales del 100 % a los comerciantes y productores holandeses de St. Eustatius.

La firma del Tratado de Versalles en 1783 abrió el tráfico entre las islas británicas antillanas y los Estados Unidos, con la condición impuesta por Londres de que éste fuera realizado en barcos ingleses. La decisión fue recibida con amargura por los colonos antillanos, pero al final produciría el efecto contrario, ya que al no haber barcos ingleses suficientes para transportar las harinas estadounidenses, se comenzó a realizar un comercio de contrabando que recayó precisamente en manos de los recién independizados colonos norteamericanos. En 1784 tan sólo un 50 % de los artículos llegados a Jamaica procedía de los circuitos oficiales. St. Eustatius, puerto franco desde el mismo año, se fue convirtiendo en el punto de confluencia de las complejas relaciones comerciales antillanas. A fin de combatir esta pérdida de control, el parlamento inglés, después de conflictivas sesiones, extendió el sis-

tema de libre comercio en 1787 a varios puertos antillanos (Kingston, Savannah la Mar, Montego Bay y Lucea en Jamaica; St. George en Granada, Roseau en Dominica y Nassau en las Bahamas). Como consecuencia, entre 1783 y 1791 volvieron a aumentar las exportaciones de azúcar procedentes de las islas británicas, aunque no con la intensidad esperada, ya que de nuevo los huracanes arruinaron parte de las cosechas en 1784, 1785 y 1786. El hecho de que a finales de la década de los ochenta comenzara la revolución en St. Domingue, creó el clima necesario para que ahora se diera la vuelta a la situación y fueran las islas inglesas, a las que se sumó Cuba, las beneficiarias de la nueva coyuntura. Las guerras de independencia de Hispanoamérica y las condiciones impuestas en Europa por los cambios napoleónicos ocasionarían otro nuevo giro en la situación antillana.

Cuba tuvo un desarrollo mucho más tardío que las Antillas inglesas y francesas, ya que pasó de las 2.000 toneladas en el quinquenio de 1740-1744 a las 10.000 en el de 1775-1779 y 37.085 toneladas en el de 1805-1809, para subir hasta las 50.384 en 1820-1824. Después del tratado de Ryswyck de 1713, la producción azucarera cubana comenzó a despertarse, como lo indican el que se construyeran casi cien nuevos pequeños ingenios en los alrededores de La Habana y Santa Clara y el que los latifundios de las regiones de Las Villas y Camagüey comenzaran a ser vendidos y parcelados para ser convertidos en plantaciones de caña. Sin embargo, las exportaciones permanecieron bajas debido a las restricciones comerciales del sistema de flotas y galeones. Las reformas borbónicas de mediados de siglo y la ocupación de la isla por los ingleses en 1762 fueron la campanada que marcó el despertar azucarero de la isla. A partir de entonces, las exportaciones comenzaron a incrementarse, pero no sería sino hasta 1789, en que se permitió la importación masiva de esclavos negros a la isla, cuando lo hicieran espectacularmente. La revolución de Saint Domingue, comenzada en 1791, aseguró un mercado a Cuba, al reducirse la capacidad productiva de uno de los más fuertes competidores antillanos. Santo Domingo y Puerto Rico, por su parte, no se enrolaron decididamente en el negocio azucarero durante el siglo XVIII.

La expansión de la producción azucarera conllevó importantes modificaciones en las circuitos antillanos y circumcaribes. La población, y por tanto el consumo, aumentaron considerablemente. Es importante dibujar la geografía del cambio para entender con precisión

las consecuencias del mismo. Las islas inglesas, excepto Jamaica, terminaron el siglo con una población tan sólo un poco superior a aquella con que lo habían inciciado. Las plantaciones y las dimensiones de las islas no permitían un aumento espectacular por imposibilitarse un crecimiento extensivo de la producción de alimentos. En cambio, las grandes islas, como Jamaica, St. Domingue y Cuba, que comenzaron el siglo con niveles de densidad demográfica muy bajos, fueron aumentando sus habitantes de forma creciente. Puerto Rico inició este proceso más lentamente a mediados del siglo XVIII. La población de Cuba era, a comienzos del XIX, sin lugar a dudas la mayor de todas las Antillas. Según los cálculos realizados por F. W. Knight, la poblacion total de la isla fue en ascenso constante desde finales del siglo XVIII: 171.620 habitantes en 1774, 272.300 en 1792, 572.363 en 1817, 704.487 en 1827 y 1.007.624 en 1841. El aumento trajo consigo un cambio importante en la composición, pues entre las mismas fechas la población libre pasó de casi el 60 % del total al 30 % del mismo.

Las relaciones entre la población libre y esclava variaban con gran intensidad de una isla a otra. Si esta relación la unimos a la producción azucarera comprobamos, siguiendo los cálculos de D. Watts, que se puede trazar una progresión que comenzaba con los territorios ingleses, donde se daba una alta productividad junto con un porcentaje elevado de población esclava, pasaba por los territorios franceses, donde el grado de correspondencia era menor, para terminar con la isla de Cuba, donde la población criolla era numerosa y los niveles de productividad per cápita bajos. Estas cifras sugieren que mientras que las islas inglesas tenían un nivel de especialización alto en la producción y exportación de azúcar, contando para ello con mano de obra esclava casi de forma exclusiva, Cuba, por el contrario, mantenía una economía mucho más diversificada en la que los esclavos no ocupaban un lugar tan predominante. Las islas francesas estaban a mitad de camino entre unas y otra.

Esta distribución entre la población y la producción tendría consecuencias importantes en cuanto a la redefinición de las rutas mercantiles, ya que se puede establecer una relación estrecha entre especialización azucarera y dependencia del exterior para el abastecimiento alimentario, los recursos renovables como la madera y otras materias primas y servicios no cubiertos en la isla. La intensificación en la producción trajo consigo un proceso de desforestación que ocasionó el

encarecimiento del combustible de los ingenios y el deterioro de los suelos, con el consiguiente descenso en la productividad agrícola. En un principio, la leña se importó de las islas vecinas o del continente, pero conforme el azúcar fue conquistando las nuevas regiones, el problema se incrementó. Algunos cambios tecnológicos solucionaron determinados problemas, como por ejemplo la utilización del bagazo (resto de la caña después de exprimida el azúcar) como combustible y las mejoras realizadas en los hornos para ahorrar éste al mismo tiempo que aumentar la capacidad calórica. El empleo de estiércol aumentó la productividad de los suelos, por lo que se fueron estableciendo centros productores del mismo. Además, las innovaciones en la producción y en el procesamiento supusieron un aumento considerable en la dependencia del ganado de tiro, iniciándose un activo comercio del mismo. Éste llegaba básicamente del área circumcaribe, como los llanos venezolanos, y de algunas islas no especializadas en la producción de azúcar, como la de Puerto Rico, convertida en verdadera criadora de ganado para la exportación, así como de lugares lejanos como Nueva Inglaterra. Una de las consecuencias de la ampliación del ganado mular fue la mejora y aumento de los pastos, para lo cual se fueron importando semillas europeas y africanas. Desde este punto de vista, las islas británicas debían funcionar como potentes motores generadores de demandas comerciales en el área. Alimentos, sebos, telas, sal, animales de tiro, etc., cruzaban en todas direcciones los paisajes del Mediterráneo americano, que se convertía día a día en más internacional. La economía cubana, en cambio, tenía la capacidad de ser más autosuficiente en cuanto al proceso productivo del azúcar y por tanto menos vulnerable a los cambios en los precios internacionales de ésta o de la mano de obra.

Si enfocamos ahora el análisis desde el punto de vista del comercio interno, hay que añadir que en la segunda mitad del siglo XVIII se dio un proceso generalizado de emigración claro e intenso de los ámbitos rurales a los urbanos, ampliándose los circuitos mercantiles interiores. Desde 1740, una serie de circunstancias, entre las que cabe destacar el aumento del número de los libertos, hizo que los centros urbanos crecieran con más rapidez que las áreas rurales.

El cambio del sistema de comunicaciones llevado a cabo por los Borbones no significó la caída de La Habana como centro neurálgico en las Antillas. El puerto cubano siguió estando conectado directamen-

te con Veracruz, Campeche, Cartagena y Portobello, además de con las Antillas británicas, las islas Canarias y España. A La Habana llegaban las harinas mexicanas y estadounidenses, necesarias para el abastecimiento de su crecimiento urbano; de Campeche recibía maíz y harinas a cambio de tabaco; de Coatzacoalcos maderas de cedro y caoba como materia prima para su astillero. Cartagena, Santa Marta, La Guayra, Maracaibo y otros puertos menores del septentrión continental sudamericano enviaban maíz y mulas a cambio de tabaco, azúcar y sobre todo reexportaciones de manufacturas de procedencia europea. El tabaco cubano se llevaba a Portobello, donde era reexpedido para su venta en el virreinato peruano. La Habana se conectaba con las Canarias exportando volúmenes crecientes de cueros procedentes de las islas y el entorno circumcaribe, azúcar, cacao y tabaco, a cambio de aguardiente, vino, vinagre y frutos secos de Tenerife. De Cádiz siguieron llegando las mismas mercancías, con la única diferencia de que ahora no lo hacían concentradas en envíos, como en tiempos de las flotas y los galeones. Los mismos comerciantes jamaicanos tenían tratos con Cuba, donde enviaban sus mercancías para recomercializar los productos, haciéndolos pasar por envíos oficiales. El área de Santiago de Cuba siguió siendo la puerta falsa por donde entraba y salía un volumen creciente de mercancías de contrabando tales como esclavos, telas y ropa, además de vinos y objetos de lujo. J. R. McNeill recuerda, por ejemplo, que Puerto Príncipe y Bayamo, en 1735 y 1749 respectivamente, se negaron a reconocer la autoridad del visitador enviado para vigilar el intenso tráfico ilegal realizado en la zona. También los informes de viajeros al área hablan de que en nueve meses, 143 navíos hicieron la ruta entre el sur de las costas cubanas y Port Royal a comienzos del siglo XVIII. En 1758, según el parecer del mismo gobernador de Cuba, más del 43 % de la producción cubana era exportada por vías ilegales. El comercio con St. Domingue también era intenso, enviando tabaco y mulas a cambio de ron y telas europeas.

Por su parte, como pusieron manifiesto J. A. Lewis y L. K. Salvucci, la guerra entre Inglaterra y las Trece Colonias entre 1775 y 1783 convirtió a Cuba en un mercado privilegiado para las exportaciones estadounidenses de harinas (después eran a su vez reexportadas por las Antillas y los mercados circumcaribes) y un lugar de donde extraer metales preciosos. Cuba encontró en las plazas de los recién nacidos Estados Unidos unos mercados sustitutivos de aquellos productos que no

podían comercializarse en Europa por la situación del bloqueo marítimo causado por la guerra. En 1784-1785 el gobierno español trataría de cortar ese tráfico, pero se encontraría con que era casi imposible detener las prácticas comerciales iniciadas. Los «llorones cubanos», como denomina A. J. Kuethe al grupo de productores y comerciantes de la isla, tras sus constantes quejas consiguieron la concesión de un régimen comercial especial, que les permitió seguir manteniendo tratos mercantiles con los Estados Unidos entre 1793 y 1808.

A todo ello habría que añadir que Cuba fue favorecida como un lugar donde realizar fuertes inversiones gubernamentales en infraestructura defensiva y en el acantonamiento de las tropas, por lo que la región recibió inyecciones constantes y crecientes de dinero procedente de las Cajas de México *(situados),* además de reinvertirse los ingresos fiscales de la isla, como pusieron de relieve A. J. Kuethe y J. Le Riverend. A ello se añadió que en 1771 se decidió suprimir la moneda *macuquina*, reemplazándola por pesos fuertes, lo cual posibilitó una mayor capacidad de conexión internacional y de convertibilidad monetaria. En 1765, por ejemplo, la administración borbónica gastó 700.000 pesos en La Habana en salarios, comida y servicios de la tropa acantonada. Entre 1779 y 1791, 35 millones de pesos se invirtieron en la isla con motivos bélicos. Después de 1791 importantes sumas llegaron a la isla procedentes de las repatriaciones de refugiados de Luisiana, Florida y Saint Domingue, en proceso revolucionario. En resumen, entre 1774 y 1820 la isla recibió capitales y se multiplicó por seis la demanda de productos agroganaderos de subsistencia.

Los resultados no se hicieron esperar. Los comercios interiores e interregionales se expandieron rápidamente, así como las producciones internas de cara a los mercados internacionales, a partir del tercer cuarto del siglo XVIII. Tabaco, café y azúcar comenzaron a figurar masivamente en sus exportaciones. La eliminación de Haití, a finales del siglo XVIII, como competidor en tanto que productor de azúcar, proporcionó a Cuba un clima ideal para que se desarrollaran sus plantaciones de caña. Según datos de M. Moreno Fraginals, la producción azucarera ascendió de 4.300 toneladas en 1761 a 32.500 en 1799 y 56.150 en 1825. Paralelamente, el precio del azúcar subió de entre 2 y 4 reales la arroba en 1790 a 3 ó 7 reales en 1807 y 24-28 reales en 1818. Los ingenios aumentaron de un total de 463 en 1792 a 870 en 1803 y 1.000 en 1827. Ya en 1775, siguiendo ahora los datos que pro-

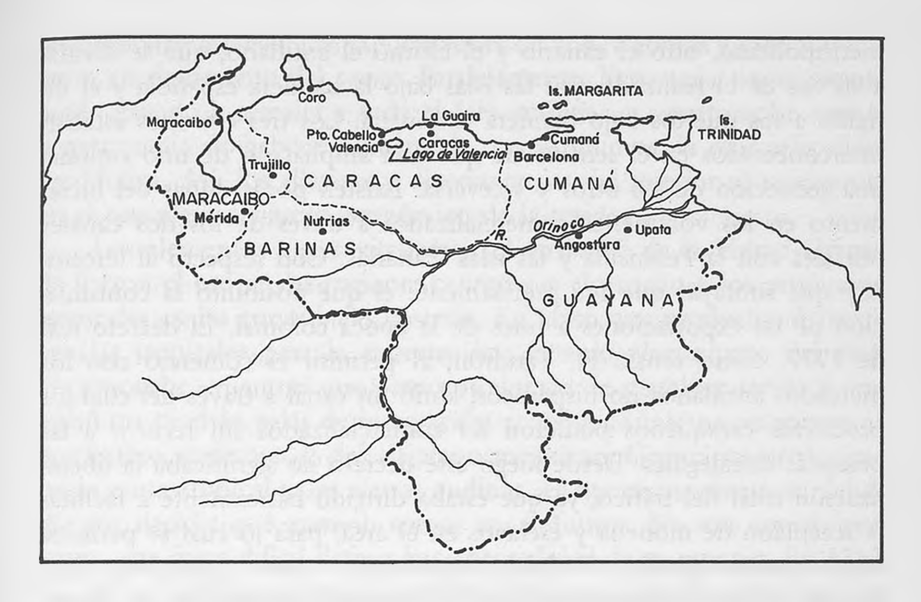
porciona F. W. Knight, el puerto de La Habana registraba 371 movimientos de salida y entrada. De los 183 navíos comerciantes llegados, 12 lo hacían de otros puertos cubanos, poniendo de relieve el importante comercio de cabotaje, 51 procedían de las islas Canarias o España, 97 de otros puertos hispanoamericanos y 12 de puertos de bandera extranjera. De los 188 navíos mercantes salidos de su puerto, 77 fueron a España, 93 a puertos hispanoamericanos, 15 a plazas extranjeras, y sólo 1 a otro puerto cubano. En 1800, más de 800 navíos mercantes entraron para cargar y descargar mercancías en el puerto de La Habana. Sin embargo, dicho número no significaría una cifra difícil de sobrepasar, como fue el caso de otros puertos hispanoamericanos en las mismas fechas, pues en 1828, por ejemplo, 1.057 barcos arribaron a las costas cubanas, poniendo de manifiesto que la isla seguía en una tendencia de crecimiento y actividad económica. En 1837 llegarían 2.524 navíos.

Santo Domingo participó indirectamente de la recuperación económica antillana, al funcionar como la trastienda del crecimiento azucarero de la parte francesa de la isla, proporcionando alimentos, ganado y pastos, y al convertirse en punto de reexportación y exportador de cueros y ganado a todas las Antillas y al área circumcaribe. Importaba harinas, mulas, sebos y cueros de Puerto Rico, azúcar de Cuba, pescado y sal de la isla Margarita, y cacao, cueros, carne y ganado de Venezuela. Exportaba o reexportaba tabaco y cacao a Puerto Rico, vino, pescado, cacao y carne a Cuba, cueros y tabaco a Margarita y toda clase alimentos y manufacturas a Caracas, enviando ganado a la parte francesa de la isla. Desde 1756 y hasta 1765, se concedió el monopolio del tráfico de la isla a la Compañía de Barcelona, momento en el cual se introdujo el régimen de «comercio libre». De las plazas extranjeras llegaban víveres y caldos de Nueva York y Filadelfia, ron de Jamaica, sal de la isla de la Tortuga, azúcar de la parte francesa de la isla, víveres y caldos de Curaçao y ron de las Antillas francesas e inglesas. Cuando el crecimiento azucarero de Saint Domingue disminuyó debido al proceso revolucionario, la parte española de la isla se resintió inmediatamente, limitándose en el mismo nivel sus exportaciones. A finales de siglo, cuando la isla pasó de manos españolas a francesas, para volver después a comienzos del XIX otra vez a los españoles, hubo momentos de violencia que hicieron disminuir al mínimo su producción y comercio.

Si, como hemos visto, el azúcar funcionó como un potente foco alrededor del cual se fueron definiendo unos circuitos mercantiles en el mundo antillano, en el área venezolana fue el cacao el que, al convertirse en uno de los productos fundamentales de exportación, acercó la región a los mercados internacionales e impulsó la formación de canales comerciales internos. Desde la perspectiva de la larga duración hay que subrayar dos procesos paralelos con respecto a la producción y exportación del cacao venezolano. Por una parte, si éste fue el producto monoexportador de la región venezolana hasta el tercer cuarto del siglo XVIII, a partir de dicha fecha comenzó a diversificarse la economía de la región, por lo que este producto comenzó a compartir con otros como los tintes, el café, los cueros y el algodón el volumen total de las exportaciones. Por otra parte, variaron los destinos de éstas al oscilar su dirección de los mercados novohispanos a los europeos. Ambos procesos entrecruzaron sus efectos derivados con respecto a los impulsos del comercio interno.

Respecto a la orientación de la economía venezolana, se puede comprobar, según los datos recolectados por E. Arcila Farías, que la provincia de Caracas exportaba en la década de 1691-1700 en números redondos unas 125.000 fanegas, de las cuales sólo el 12 % tenía como destino la Península Ibérica, pasando a partir de entonces a aumentar sensiblemente sus exportaciones, al mismo tiempo que a variar su destino: 1701-1710: 146.000 fanegas (6,2 % a España); 1711-1720: 148.000 fanegas (3,4 % a España); 1721-1730: 221.000 fanegas (18,1 % a España); 1731-1740: 415.000 fanegas (54,2 % a España); 1741-1750: 332.000 fanegas (47,6 % a España); 1751-1760: 496.000 fanegas (64,1 % a España); 1761-1770: 503.000 fanegas (68,1 % a España); 1771-1780: 426.000 fanegas (78,6 % a España). La Compañía Guipuzcoana de Caracas (1730-1784) fue en buena medida responsable de este cambio de rumbo de las exportaciones en una primera época. El fin de la guerra de la independencia de los Estados Unidos en 1783 y los cambios instrumentados por la política comercial borbónica seguirían impulsando la orientación hacia el exterior en la segunda mitad del siglo. La región caraqueña fue incorporada al régimen de «comercio libre» en 1789, junto con la Nueva España.

Según los datos recopilados por P. M. McKinley y M. Izard, se puede comprobar que si el cacao ocupaba casi el cien por cien de las exportaciones venezolanas en la primera mitad del siglo XVIII, a partir



Mapa 20. Capitanía General de Venezuela, siglo XVIII. Fuente: M. McKinley, *Pre-Revolutionary Caracas. Politics, economy and society, 1777-1811*, Cambridge University Press, Cambridge, 1985, p. 3.

de la década de 1770 esta relación comenzó a cambiar sensiblemente, ya que comprobamos que en 1777 este producto representaba ya el 85 % sobre el valor total de las exportaciones; en 1785 se reducía al 65 %; en 1795 al 55 %; y finalmente en 1809 al 45 %. Paralelamente, el añil pasaba en las mismas fechas de representar el 1 % del valor de las exportaciones, al 15 %, 40 % y 30 % respectivamente, arrebatándoles el papel monopólico que hasta entonces habían ostentado a los exportadores centroamericanos. El café haría su aparición a finales de la época colonial, ocupando ya el 20 % del total del valor de las exportaciones en 1809. La reducción de las exportaciones haitianas a partir de la década de 1791 y la ocupación de la isla de Trinidad por los ingleses en 1797 facilitó este proceso de diversificación, al suprimirse uno de los competidores más poderosos del área y facilitar la llegada de capitales y experiencia en la producción cafetalera de los refugiados franceses a la región.

El resultado de estas transformaciones sobre los flujos comerciales internos e interregionales no se hizo esperar. Hay que recordar que el área tenía tres canales donde comercializar sus productos: uno era el

metropolitano, otro el canario y el último el antillano, que se dividía a su vez en el realizado con las islas bajo la bandera española y el dirigido a los puertos bajo bandera extranjera. Los tres circuitos estaban interconectados en el sentido de que una ampliación de uno suponía una reducción de los otros y viceversa. Existen pocas dudas del incremento en los volúmenes comercializados a través de los dos canales oficiales con la Península y las islas Canarias. Con respecto al tercero, hay que subrayar que fue precisamente el que posibilitó la continuación de las exportaciones a fines de la época colonial. El decreto real de 1777, como señala H. Tandrón, al permitir el comercio con los mercados antillanos no hispánicos, abrió un canal a través del cual los productos caraqueños pudieron ser comercializados sin recurrir a las prácticas extralegales. Desde luego este decreto no significaba la liberalización total del tráfico, ya que estaba dirigido básicamente a facilitar la recepción de moneda y esclavos en el área, para lo cual se permitía vender todos aquellos artículos considerados como oportunos, pero siempre y cuando ello no supusiera un rompimiento del marco comercial monopólico español. El cacao fue expresamente excluido de la lista de los bienes comercializables no permitidos. El resultado fue que la economía venezolana potenció su diversificación a fin de poder aumentar su capacidad de adquisición de esclavos y moneda en los mercados antillanos. Al haberse reducido las exportaciones de cacao con dirección a la Nueva España, Venezuela se encontraba con una falta casi crónica de circulante, y al potenciarse las producciones de algodón, añil, cacao y café, se necesitaba una recepción continua de mano de obra esclava. El que a finales del siglo XVIII se cortaran en sucesivas ocasiones los contactos atlánticos como consecuencia del clima bélico, hizo que la orientación venezolana hacia los mercados americanos, tanto antillanos como estadounidenses (en especial con las plazas de Filadelfia y Baltimore, como puso de manifiesto M. Lucena) se potenciara aún más. En 1784, por ejemplo, un 61,7 % del total de las exportaciones venezolanas se dirigía a la Península Ibérica; un 13,2 % a otros puertos hispanoamericanos; y un 24,9 % a las Antillas no españolas. En 1800, siguiendo los cálculos de P. M. McKinley, esta relación había cambiado totalmente, ya que ahora sólo un 30,8 % era comercializado en la Península Ibérica, pasando las plazas antillanas y estadounidenses a captar el 69,2 % restante. El comercio de neutrales norteamericano fue uno de los más favorecidos por el cambio de rumbo de las expor-

taciones venezolanas. Las exportaciones de añil, algodón y café aumentaron en detrimento del cacao. Paralelamente, Venezuela siguió exportando ganado y cereales a toda el área antillana y circumcaribe, como consecuencia de haberse aumentado, como dijimos, la especialización productiva. Así, los «llanos» y diversas vegas del interior se integraron en el complejo conjunto económico de la región.

Los elementos que revitalizaron el territorio de la Nueva Granada fueron el oro en las regiones centrales y el ganado y los productos tropicales en las zonas bajas costeras. En tanto que productor de mercancías tropicales para la exportación, se unió al conjunto del área circumcaribe, mientras que como productor de metales preciosos impulsó un modelo solar de integración económica interna semejante al argentífero andino o al del altiplano mexicano. Geográficamente, entre la costa tropical y las sierras andinas, el nuevo virreinato se debatía por decidir qué camino tomar en el futuro. No era casual, por tanto, que fuera difícil definir la territorialidad de su espacio. En 1717 se creó un virreinato con el nombre de Nueva Granada sobre lo que era la Audiencia de Santa Fe, a la que se añadieron los territorios de los términos de los tribunales de Quito y Panamá y las seis provincias venezolanas que habían dependido de Santo Domingo, suprimiéndose la Audiencia de Panamá. Sin embargo, el ensayo, por no corresponder a una región con coherencia propia, sino ser la suma de distintas estructuras espaciales, no pudo tener buen fin. En los siguientes años se fue recortando el territorio para ir diseccionando la territorialidad neogranadina. En 1720 se estableció la audiencia de Quito y en 1722 la de Panamá, con lo que se amputó una buena parte tanto por el sur como por el norte del virreinato original. En 1723 se dio por terminado el proyecto de la creación de un virreinato por haberse encontrado más problemas que soluciones. En 1739, sin embargo, se intentó de nuevo. Esta vez Quito fue integrado a su territorio, pero conservando parte de su autonomía al permitirse la pervivencia de su audiencia. No fue el caso de la de Panamá, suprimida en 1751. Por su parte, los territorios venezolanos fueron restituidos en lo judicial a la audiencia de Santo Domingo, hasta que se creó la intendencia y la capitanía general en 1777. Por supuesto, los espacios entre unas y otras demarcaciones serían objeto de tensiones en la época, que perduran hasta hoy en día, materializándose en continuas reclamaciones diplomáticas.

Sobre la producción de oro en el virreinato neogranadino y más concretamente en el departamento de Antioquía, existe una polémica clásica debida a la reducida calidad de la información. Unos autores, entre los que se encuentran T. Ospina y J. Parsons, herederos de las interpretaciones y de la información de los reformistas borbónicos, sostienen que la revitalización minera tuvo lugar como consecuencia de las medidas innovadoras llevadas a cabo por la nueva dinastía en el gobierno. Otros, como E. Zuleta, E. Hagen y W. McGreevey, plantean que las reformas no ocasionaron ninguna «revitalización». Un tercer grupo, situado a mitad de camino entre los dos anteriores, donde se encuentran historiadores como F. Safford y A. Twinam, mantiene que el «crecimiento» de la minería fue importante, aunque hay que diferenciar los efectos de arrastre del mismo debidos a la propia estructura productiva. Siguiendo la exposición de A. Twinam, hay que subrayar que una de las características de la minería neogranadina fue la falta de concentración empresarial, puesto que los yacimientos utilizaron por lo general técnicas primitivas basadas en extracciones superficiales y no en túneles subterráneos que siguieran las vetas del mineral. Según la información oficial existente, se pueden marcar tres momentos claros en la producción aurífera neogranadina: hasta 1750, ésta osciló entre los 10.000 y los 30.000 pesos de oro; entre dicha fecha y 1780, se situó entre los 30.000 y los 100.000 pesos; y finalmente, entre dicho año y finales de la época colonial, ascendió hasta los 300.000 pesos. Se puede dibujar, así, una tendencia ascendente a lo largo del siglo XVIII, que se vigorizó a finales del mismo período. Desde luego estas cifras deberían ser deflactadas para eliminar la pérdida de la capacidad de compra del oro (no fue tan aguda como en el caso de la plata), y el resultado debería ser interpretado desde la perspectiva de que el siglo XVIII introdujo mejoras administrativas importantes, por lo que parte del incremento es también resultado de un perfeccionamiento en la contabilidad de la época. Es difícil establecer estas correcciones por falta de datos, pero todo parece indicar que se dio un aumento importante en la producción aurífera a lo largo del siglo XVIII.

Para valorar sus efectos de arrastre se debe señalar que no fue el resultado de una producción en manos de escasos mineros, sino por el contrario dispersa en multitud de pequeñas cuadrillas denominadas en la época «mazamorreros», que iban literalmente «rascando» y «lavando» la superficie para sacar el oro. Posteriormente, estos «mazamorreros»

entregaban el mineral a los comerciantes, que se encargaban de comercializarlo en el exterior. En 1670, éstos recibían un 53 % de la producción, mientras que en 1789 era el 96 % de la misma. Por ello no es extraño comprobar que las cifras de los volúmenes del comercio exterior de la región reproduzcan las de la producción del oro. Los efectos multiplicadores de la minería se expandieron y difuminaron por el conjunto de una población que se duplicó en el período, no pudiéndose encontrar la formación de un fuerte y consolidado grupo minero.

La producción minera aumentó, pero su efecto integrador en tanto que sector impulsor del crecimiento se diluyó, por lo que no se puede aplicar el modelo solar correctamente. Las haciendas surtidoras de los reales de minas, constituidas en la primera mitad del siglo XVIII, se fueron desintegrando en la segunda conforme la producción aurífera se fue escapando de las manos de los mineros y distribuyéndose en infinidad de pequeños empresarios itinerantes. Sin embargo, el hecho de que los placeres auríferos se fueran desplazando hacia las tierras más altas y frías de Marinilla, Rionegro y Santa Rosa supuso la creación de un comercio intrarregional, al dificultarse en extremo, en las nuevas zonas, cultivos como los de arroz, azúcar, cacao y frijoles, o simplemente su productividad fuera menor al darse una en vez de dos cosechas. Las laderas de las sierras se fueron especializando en la cría de ganado para surtir a las caravanas de los comerciantes de animales de tiro o para el alimento urbano. Así se fue estableciendo una vinculación entre las tierras frías y elevadas del interior y las bajas y cálidas de la costa. En la sierra se producía oro, ganado y escasas cantidades de maíz y frijoles. En la costa se daba toda clase de alimentos y frutas, que eran comercializados en el interior. Concentración urbana y reales de minas fueron los motores de integración del área, mientras que ningun artículo agrícola o ganadero fue producido en cantidades importantes como para ser el epicentro de las relaciones con el exterior.

Un análisis de los datos existentes sobre la estructura de la balanza comercial del territorio neogranadino nos ayuda a reflexionar sobre las vinculaciones de la región con el exterior. El conjunto se conectaba a través de la red fluvial con el área circumcaribe y antillana, y de allí con los mercados internacionales. El oro y la concentración urbana generaban también flujos internos que cruzando los distintos valles llegaban a parajes distantes. De España llegaba acero, hierro, textiles y vinos; del mundo antillano y circumcaribe afluían cantidades impor-

tantes de cacao, tabaco (ambos de consumo muy generalizado), azúcar, algodón y textiles ya locales o reexportados procedentes de Europa. Cartagena servía de cabeza de puente con el exterior y los ríos Magdalena y el Cauca eran los nervios centrales del comercio, mientras Bogotá hacía las veces de almacén y punto desde donde eran reexpedidas las mercancías. Finalmente, Popayán era la puerta con el mundo andino y en concreto con el centro textil quiteño. El crecimiento en la producción de oro trajo consigo un aumento en las importaciones, pero ningún cambio en la composición de las mismas. Si miramos el lado de las exportaciones, comprobamos que el oro ocupaba el porcentaje mayor de las mismas. Tan sólo en el litoral se producían ganado y tintes para la exportación local antillana. En el interior, una geografía difícil y la escasez de mano de obra hacían que sólo fuera rentable comercializar el oro.

El eje andino

La realidad andina sufrió importantes transformaciones en la segunda mitad del siglo XVIII, materializadas en la reducción de la integración y complejidad económicas alcanzadas durante el período anterior. No por casualidad, a comienzos del siglo XIX, el antiguo espacio andino se fragmentó en distintas repúblicas independientes (Perú, Ecuador, Chile, Bolivia, Colombia, Argentina, Paraguay y Uruguay), después de haber fracasado el sueño unitario bolivariano. Tradicionalmente se había venido interpretando que una crisis económica acaecida a lo largo del siglo XVIII en los espacios andinos, junto con los efectos de las guerras independentistas, fueron las causas directas de la partición de los espacios sudamericanos a comienzos del XIX, en el momento de la formación de las repúblicas independientes. N. Jacobsen ha planteado que si Perú no llegó a integrar sus mercados internos comparativamente con México, fue debido al elevado costo de sus transacciones internas, derivado de la difícil geografía andina. El problema es que este argumento, de ser cierto, habría impedido la integración alcanzada a fines del siglo XVI, puesto que la geografía y los medios de transporte eran básicamente los mismos.

Desde hace pocos años se ha comenzado a poner en tela de juicio la crisis del sector minero, al señalar que lejos de haber un des-

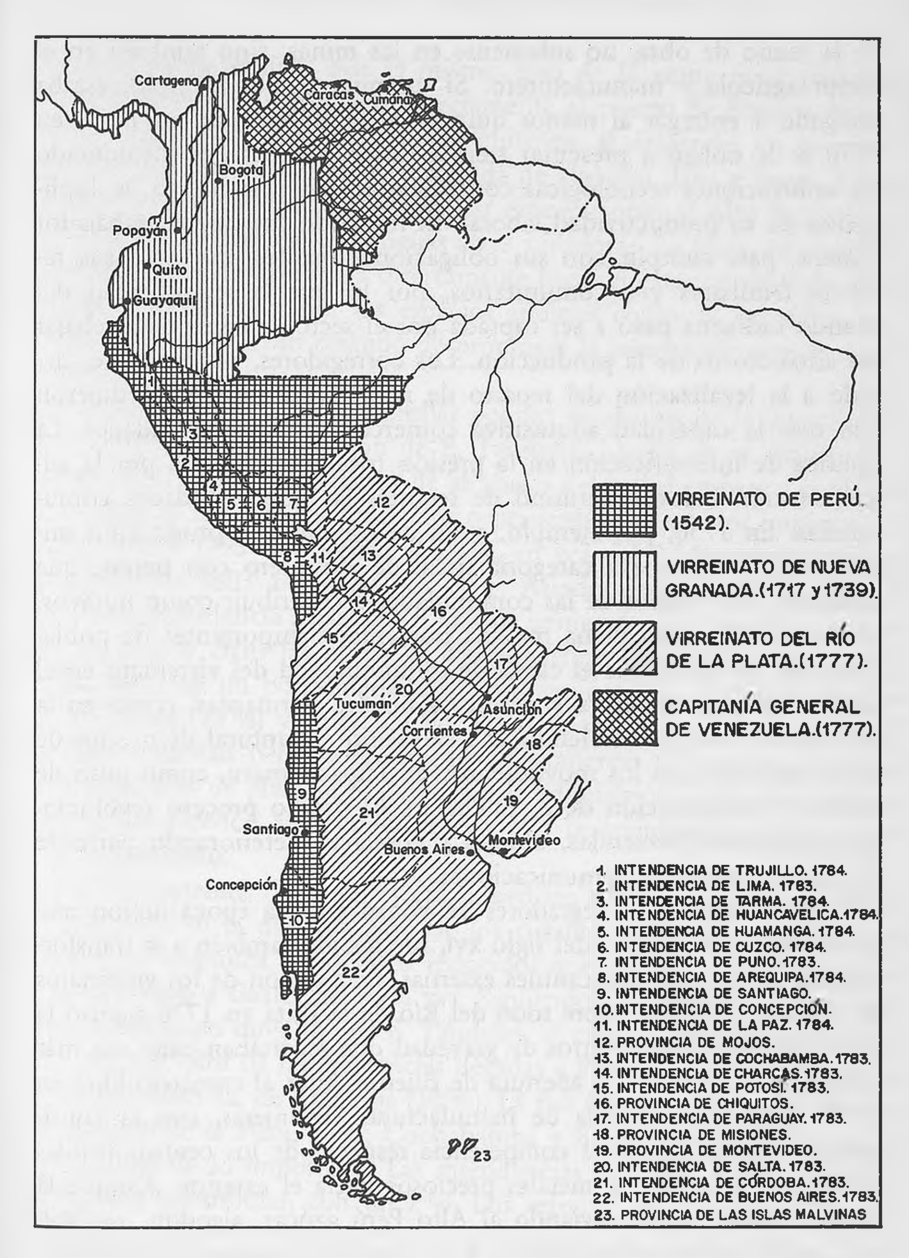
censo o estancamiento en la producción, se dio un crecimiento claro desde la década de 1770. Simultáneamente, otros autores han subrayado la existencia de un crecimiento en la población y en el sector agrícola. Estas revisiones de los índices de la producción minera y de las oscilaciones poblacionales plantean un problema fundamental con respecto a la explicación de los cambios en la integración interna del espacio andino centrada en el modelo solar, al considerar precisamente a la producción minera y al crecimiento demográfico como dos polos con efectos multiplicadores económicos capaces de impulsar la integración espacial interna. Por un lado tenemos la constancia de un crecimiento en la producción de plata y un aumento demográfico, y por otro encontramos un rompimiento evidente de los espacios económicos sudamericanos a finales de la época colonial. Lo que vamos a explicar a continuación de forma sintética es precisamente cómo la combinación de una serie de fenómenos hizo que durante la segunda mitad del siglo XVIII, la parcial recuperación de la producción minera y el leve aumento demográfico no se tradujeran en un reordenamiento de los mercados internos que repitiera la estructuración interior alcanzada a finales del siglo XVI y comienzos del XVII. Hay que subrayar que la escasez de información fiable y la falta de buenos estudios regionales para todas las áreas impiden de momento extraer conclusiones definitivas.

Comenzando por el comentario del primero de los factores, la producción minera, hay que recordar que las últimas investigaciones parecen descartar de manera definitiva la imagen de crisis económica generalizada, basada fundamentalmente en la descripción contemporánea que del virreinato, y en particular del cerro de Potosí, hicieran J. Juan y A. de Ulloa en sus famosas *Noticias Secretas* de 1745. Recientemente, J. Fisher, D. Brading y H. Cross han puesto de relieve que la minería comenzó a mostrar signos de inequívoca recuperación en la década de 1770. El incremento de la producción argentífera fue modesto y más tardío comparado con el caso mexicano. Desde el punto de vista de las tasas de crecimiento anual de la producción total a precios corrientes (no deflactados), se pueden definir cinco fases bien diferenciadas: después de niveles bajos en la producción a lo largo de la primera mitad del siglo XVIII, se inició una primera en 1770, caracterizada por presentar un rápido crecimiento hasta 1781 (de 250.000 marcos a casi 400.000), seguido de una parcial recesión hasta 1784, año en

el que se regresó a los niveles de producción de los años de 1777-1778 (300.000 marcos). La llegada de suministros de azogue de las minas de Almadén entre 1771 y 1777 contribuyó a fomentar este crecimiento. En una segunda fase, comprendida entre 1785 y 1795, la producción creció intensa y constantemente (570.000 marcos). En una tercera época, comprendida entre 1795 y 1805, la producción mantuvo la media de los niveles más altos alcanzados en el período anterior, pero presentando oscilaciones anuales bruscas de hasta 100.000 marcos. A partir de la cuarta época, constituida por el período 1805-1815, se observa una aguda recesión al volverse a los niveles de 1770 (250.000 marcos). De 1815 a 1825 se puede dibujar una última fase constituida por un ascenso rápido en los primeros cinco años, alcanzándose los niveles de 1810 (480.000 marcos), para después caer abruptamente hasta el nivel de los 50.000 marcos.

Los efectos integradores de la «recuperación» minera ocurrida hasta 1805 fueron importantes, pero se vieron reducidos por varios hechos. Hay que comenzar mencionando que el crecimiento se basó en buena medida en una dispersión geográfica productiva, y que no se recuperaron los niveles de concentración alcanzados a fines del siglo XVI. Un volumen importante de la producción de plata siguió estando en manos de pequeños empresarios repartidos por la geografía andina, que iban cambiando de lugar constantemente según la «bonanza» de las vetas. Calcular esta producción con exactitud es difícil, ya que una buena parte de la misma era comercializada de contrabando. Además, se descubrieron nuevas minas en Hualgayoc (Cajamarca), Huallanca (Tarma) y Huantajaya (Tarapacá). Hasta 1770 la máxima producción argentífera procedía de la zona central (Pasco) y del sur (Cailloma, Condoroma, Huancavelica, Oruro y Potosí), para posteriormente bascular hacia el norte, al ponerse en activo las minas de Hualgayoc en Cajamarca. A partir de 1778, coincidiendo con el descubrimiento de las minas de azogue de Cerro Chonta, que relevaban a la agotada mina de Huancavelica, las minas de Huallanca (Tarma) lanzaron volúmenes crecientes de marcos de plata. En los últimos años del siglo XVIII, Pasco y Trujillo fueron las zonas más importantes productoras de plata en el virreinato, seguidas de Hualgayoc y Huarochirí.

Por otra parte, hay que recordar que el efecto de arrastre que provocó este incremento en la producción minera se vio reducido por el hecho de ser el resultado de una intensificación de la explotación



Mapa 21. América del Sur, siglo XVIII. Fuente: C. L. Lombardi y J. V. Lombardi, *Latin American History. A teaching Atlas*, University of Wisconsin Press, Madison, Wisconsin, 1983, p. 32.

de la mano de obra, no solamente en las minas, sino también en el sector agrícola y manufacturero. Si un mitayo, por ejemplo, estaba obligado a entregar al menos quince cargas de mineral en 1750, en 1770 se le obligó a presentar treinta cargas, sin haberse introducido las innovaciones tecnológicas consecuentes que permitieran la duplicación de su productividad laboral. El resultado fue que el trabajador minero, para cumplir con sus obligaciones fiscales, movilizó sus recursos familiares y/o comunitarios, por lo que la reciprocidad del mundo indígena pasó a ser captada por el sector minero para rebajar los altos costos de la producción. Los corregidores, por su parte, debido a la legalización del reparto de mercancías en 1754, redujeron aún más la capacidad adquisitiva comercial de las comunidades. La política de intensificación en la presión tributaria aplicada por la administración colonial terminó de recortar las potencialidades comunitarias. En 1730, por ejemplo, a fin de fomentar la producción minera, se creó la nueva categoría fiscal de «forastero con tierra», que obligaba a los huidos de las comunidades a contribuir como mitayos, incorporándose con dicha medida porcentajes importantes de población. No es casual que el clima de intranquilidad del virreinato en el siglo XVIII se generalizara y alcanzara niveles alarmantes, como en la década de 1780, coincidiendo una elevación coyuntural de precios de corta duración con los movimientos de Túpac Amaru, como puso de relieve la investigación de S. O'Phelan. El propio proceso revolucionario destruiría haciendas, obrajes y cosechas, deteriorando parte de la infraestructura de comunicaciones.

Si los impulsos integradores de Potosí en esta época fueron menores que los de finales del siglo XVI, fue debido también a la transformación de las redes mercantiles externas. La creación de los virreinatos de Nueva Granada y sobre todo del Río de la Plata en 1776 supuso la aparición de nuevos centros de gravedad que recortaban cada vez más el espacio «peruano». La apertura de Buenos Aires al comercio libre en 1778 significó la entrada de manufacturas extranjeras, con la consiguiente ampliación de la competencia respecto de los centros textiles indianos y la salida de metales preciosos hacia el exterior. Aunque la costa peruana siguió enviando al Alto Perú azúcar, algodón, alcohol, etc., estos productos comenzaron a ser intercambiados por telas extranjeras en vez de por plata potosina, como puso de manifiesto G. Céspedes, alterándose en consecuencia todas las relaciones interregionales

del espacio andino. Fue el mismo caso de la yerba mate paraguaya, que comenzó a exportarse directamente al puerto de Buenos Aires en vez de al Alto Perú. Los obrajes quiteños, al descender en su producción, dejaron de activar la demanda de algodón, lana y tintes. Los ganaderos rioplatenses ampliaron sus exportaciones al Alto Perú, desplazando a algunas de las antiguas áreas surtidoras. La plata, en definitiva, comenzó a ser exportada directamente hacia el exterior, dejando de circular previamente por los espacios andinos como en los siglos XVI y XVII, y por lo tanto cesando de promover la integración económica interna.

Como se puede comprobar por los resultados de la investigación realizada bajo la dirección de E. Tandeter, basada en el análisis de la información de los registros de alcabalas del real de minas y ciudad de Potosí, el valor de los productos procedentes del exterior importados a Potosí en 1793 componían el 24 %, en vez del 9,5 % correspondiente al año de 1603 analizado por C. S. Assadourian, debido al aumento de la dependencia peruana del azogue peninsular de Almadén, al haber entrado en crisis las minas de Huancavelica. Las importaciones ultramarinas, en un porcentaje claramente mayoritario, procedían de Buenos Aires (75 %) y Arica (20 %). Estaba claro que los comerciantes limeños habían perdido el control del comercio ultramarino. Mayores porcentajes de plata se destinaron a la adquisición de productos llegados del exterior, fomentándose con ello la orientación «hacia afuera» del virreinato.

Si tratamos de ver el efecto inmediato que la recuperación de Potosí tuvo en la dinamización de los circuitos internos, comprobamos que sus impulsos fueron más reducidos que los que el mismo real de minas tuvo a finales del siglo XVI. Siguiendo los porcentajes calculados por el equipo dirigido por E. Tandeter, se comprueba que el 76 % restante del valor de las mercancías llegadas a Potosí procedían, por orden de importancia, de Arequipa (30 %), La Paz (25 %) y Cuzco (15 %). Las regiones de la Plata, Salta, Cochabamba y Buenos Aires surtían el 7 % del total de lo importado. Las intendencias de Lima, Potosí, Córdoba y Puno contribuían con un 2 %. Los «efectos de la tierra» llegados a Potosí estaban compuestos mayoritariamente por aguardientes y vinos (32 %), coca (28 %), textiles (17 %) y alimentos (16 %). Hay que recordar que estas cifras no son del todo fidedignas, ya que mercancías como el carbón, la madera o la sal, al ser comercializadas por indíge-

nas, no pagaban alcabalas, por lo que no ha quedado constancia de sus volúmenes en la documentación histórica. La carne y las mulas no aparecen tampoco en los registros alcabalatorios, lo que hace suponer, conocido su alto consumo, que debían de ser comercializadas por indígenas o gozar de una exención específica.

Algunas regiones continuaron conectadas con los destinos de Potosí, mientras que otras se fueron desligando. Siguiendo la información que brindan las investigaciones de K. W. Brown y A. Flores Galindo, se puede comprobar que la región de Arequipa, partiendo de una escasez de metales preciosos en los siglos XVI y XVII con los que comerciar con el exterior, se especializó en la producción agrícola (vinos y granos), que enviaba a Potosí para adquirir la moneda necesaria que posibilitara después la compra de algunos artículos de importación en Lima. Estas relaciones se transformaron aproximadamente en la década de 1770, como lo demuestra la falta de correlación entre la producción arequipeña y la de plata potosina. Según los registros existentes para la segunda, ésta comenzó a crecer en 1740, manteniéndose una tendencia al alza hasta 1795 en que se invirtió, reduciéndose en 1820 a los niveles de los años de 1730. Según este comportamiento de la producción argentífera potosina y partiendo de la relación entre esta economía y la arequipeña, se podría presentar la hipótesis de que la misma curva, aunque con ligeras diferencias, se debería encontrar en la producción de Arequipa. Sin embargo, comprobamos que la producción de trigo se expandió hasta 1775 en que comenzó a declinar, precisamente cuando los precios subían. La explicación de este comportamiento vendría en parte dada por el hecho del aumento de la comercialización de los trigos chilenos, desbancando a los arequipeños en el abasto de la ciudad de Lima. Por su parte, la producción de maíz, básicamente de consumo regional, reproduce la curva del crecimiento demográfico, aumentando lenta pero continuamente en la segunda mitad del siglo XVIII. La producción de patata que se exportaba a Potosí creció hasta la década de 1780, en que comenzó también a descender. La de coñac y aguardiente, productos que vinculaban por excelencia la economía arequipeña con Potosí, creció significativamente desde 1700 hasta 1775, en que comenzó a descender. La declinación de los precios ocasionada por un incremento excesivo de la oferta, interpreta K. Brown, hizo que los cosecheros comenzaran a sufrir una reducción en la rentabilidad y en consecuencia a verse obligados a disminuir la producción, pasando

en bastantes casos a arrendar sus tierras. En 1777 la entrada en vigor de un nuevo impuesto a los vinos ayudó a reducir las ganancias. En resumen, mientras que la producción de plata en Potosí continuó ascendiendo a tasas elevadas hasta casi comienzos del siglo XIX, la arequipeña comenzó a tener problemas a partir de 1775.

Analizando el comportamiento de las regiones aledañas, comprobamos que el caso arequipeño no era excepcional. En las haciendas de Pachachaca en Abancay, que comercializaban sus azúcares en Cuzco y Potosí, se puede comprobar, según los cálculos de J. Tord y C. Lazo, que los envíos aumentaron hasta la década de 1780, en que entraron en franca decadencia debido a la nueva orientación del mercado minero y a la competencia de otras áreas como resultado de la redefinición de los circuitos interregionales. Igual comportamiento —disminución de la producción a partir del tercer cuarto del siglo XVIII y arrendamiento de las tierras— lo encontramos en el valle de Jequetepeque, estudiado por Manuel Burga.

La explicación de esta falta de correspondencia entre uno y otro proceso ha de basarse precisamente en los cambios en la circulación de plata por el interior de los espacios sudamericanos, ocasionados por la variación en los circuitos externos y la modificación de las condiciones de producción. Las medidas reformistas de apertura de nuevos puertos en 1778 significaron una transformación de los circuitos interregionales. Chile, por una parte, comenzó a competir con la exportación de granos y vino; Nazca, Pisco e Ica compitieron también con sus aguardientes. Lo más importante fue que la plata comenzó a orientarse hacia la salida del Río de la Plata, comenzando en consecuencia Arequipa a tener que compartir las rutas de la circulación de metales con otras áreas. Si antes la economía arequipeña adquiría plata de Potosí, exportando sus productos agrícolas para posteriormente adquirir mulas en Tucumán, carne y cera de la Sierra, cueros de Chile, cacao de Ecuador y manufacturas transatlánticas y transpacíficas, ahora estos contactos interregionales se redujeron. Algo que no menciona K. Brown es que posiblemente la producción vinícola arequipeña tuvo que luchar a partir de 1775 con la competencia de los vinos del norte del Río de la Plata, mejor situados ahora en los circuitos interregionales de la plata. En la investigación de E. Tandeter tampoco se contempla la posibilidad de que Potosí se convirtiera, al mismo tiempo que en centro consumidor, en punto de intercambio, por ejemplo, donde los productos

arequipeños se canjearan directamente por las importaciones llegadas a la susodicha plaza a partir de 1778, como se sugiere en la investigación de K. Brown. Hay que recordar que las propias minas de plata de Arequipa se expandieron en la segunda mitad del siglo XVIII, por lo que en 1790 producían un 20% de la plata registrada en el virreinato. Evidentemente, quedan muchas lagunas antes de poder entender con precisión los cambios acaecidos en la segunda mitad del siglo XVIII con respecto a las interrelaciones en los espacios andinos, pero todo parece indicar que las relaciones comerciales interregionales debían de ser algo más complejas de lo que se ha planteado.

Si analizamos ahora el caso de la región de Tucumán, comprobamos que por encontrarse en la ruta hacia el Río de la Plata abierta en 1778, protagonizó precisamente una historia opuesta a la analizada de Arequipa. Siguiendo el análisis de K. Müller, se puede ver cómo, de ser un centro productor de ganado además de encrucijada mercantil vinculada con Chile, de donde importaba textiles de procedencia externa para su posterior venta en los mercados altoperuanos, se convirtió en un punto clave de las nuevas rutas de la plata en la segunda mitad del siglo XVIII, al mismo tiempo que en un centro de producción para la exportación. Con la legalización de Buenos Aires como puerto importador-exportador, el comercio triangular Potosí-Tucumán-Brasil pasó a realizarse entre el Alto Perú y el Río de la Plata, potenciando la situación comercial de Tucumán. La región tucumana, además de producir para los mercados altoperuanos, comenzó a tener la capacidad de exportar sus cueros y sebos a los europeos. Exportaba ganado y otros productos de reexportación a los mercados altoperuanos a cambio de plata; enviaba cueros y sebos a los mercados internacionales y adquiría de los mismos textiles, hierro y manufacturas, pagando dichas importaciones con la plata adquirida en el circuito altoperuano. Las importaciones de Chile (añil, cobre, telas y azúcar) continuaron. Todo ello generaba a su vez una multiplicación de los circuitos internos. Además, el propio consumo de los centros urbanos desarrollados generó el tráfico de algodón, vino, aguardiente, azúcar y yerba mate, que fue potenciando otras redes mercantiles y especializando zonas productoras.

Lo que se puede comprobar en el espacio tucumano es la presencia de una correlación bastante más ajustada que la analizada para el caso arequipeño entre la producción de plata altoperuana, la agroga-

nadera local y las importaciones rioplatenses. Terminada la guerra hispanoinglesa (1779-1783), aplastada la rebelión de Túpac Amaru y realizada la reorganización administrativa de las intendencias, comenzó el área a ser testigo de un crecimiento tanto por la apertura de los canales internacionales como por el aumento de la producción argentífera. En la década de 1790, esta tendencia se vería frenada por la reducción de la producción altoperuana de metales preciosos y la disminución de las comunicaciones atlánticas por la nueva guerra hispanoinglesa (1796-1802), parcialmente superada por el permiso de comerciar concedido a los barcos de las potencias neutrales. Cuando con las guerras de independencia se fragmentara políticamente el territorio sudamericano, la región de Tucumán perdería su papel intermediario entre el Alto Perú y las coyunturas atlánticas. En el siglo XIX, el azúcar vincularía a Tucumán con los flujos externos en una decidida orientación «hacia afuera».

Si nos ocupamos ahora del caso chileno, comprobamos que también se dieron variaciones en los circuitos comerciales que unían su economía con el resto de los mercados sudamericanos y con los canales internacionales. Como demostró M. Carmagnani, la economía chilena basculó a partir del tercer cuarto del siglo XVIII hacia el eje de Buenos Aires, alejándose de Lima, con la consiguiente reestructuración intrarregional interna que suponía. Chile, desde comienzos del siglo XVIII, había transformado los productos de sus exportaciones de ganaderos en cerealeros, al producirse el descenso en la producción de las haciendas de «pan llevar» de la costa peruana. Exportaba granos a Perú a cambio de azúcar y plata con la que compraba los productos del exterior y la yerba mate al Paraguay. A partir de 1778, estas relaciones comenzaron a desequilibrarse al fomentarse los intercambios con los comerciantes bonaerenses, descendiendo en términos relativos las conexiones con Lima. Al ampliarse las importaciones de manufacturas europeas, creció el déficit en la balanza comercial, que fue difícil de cubrir aumentando las exportaciones de granos hacia Perú para adquirir más plata, puesto que lo que se conseguía con ello era reducir los precios de los granos en Lima. La producción chilena de plata y oro no era suficiente para saldar esta diferencia y las exportaciones de cobre no se aumentarían hasta que en la tercera década del siglo creciera la demanda europea.

Por las investigaciones de J. C. Garavaglia, comprobamos también que si bien la producción de yerba mate paraguaya aumentó muy considerablemente a lo largo del siglo XVIII (se multiplica por diez entre 1730 y 1790), se dio al mismo tiempo un cambio espectacular en la dirección de la comercialización del producto. Si en 1703 el porcentaje mayor se destinaba a los mercados altoperuanos y de forma reducida a Buenos Aires (20 %) y Chile (15 %), en la década de 1760 el destino varió por completo. Buenos Aires pasó a captar casi el 70 % de una producción que, recordemos, se había multiplicado por diez; Chile recibía el 30 % de las exportaciones directas, aunque en realidad ocupaba un porcentaje mayor, ya que Buenos Aires reexportaba casi hasta el 50 % de la yerba recibida a los puertos chilenos, desde donde era otra vez recomercializada. Los mercados altoperuanos estaban claramente en la última posición (7 %). Lima, a finales del siglo XVIII, ya casi no consumía yerba mate. Estas cifras demuestran, por un lado, que Buenos Aires, antes de los cambios administrativos de la década de 1770, había desbancado al comercio limeño y, por otro, que aquellas economías que durante el siglo XVII habían enviado sus artículos a los mercados altoperuanos para adquirir la plata que les posibilitara vincularse con los mercados internacionales, ahora lo empezaron a hacer de forma más barata y rápida, transportando sus productos al Río de la Plata para intercambiarlos por la plata que llegaba del interior o directamente por los productos transatlánticos. Las relaciones interregionales cambiaron radicalmente al variar la circulación de la plata.

Buenos Aires se convirtió en la metrópoli comercial del continente sudamericano, pasando a ser el epicentro de las redes comerciales interregionales. En 1702 se estrenó como puerto importador de esclavos negros, al ser señalado como uno de los puntos de entrada permitidos a la Compañía francesa de Guinea. El tratado de Utrecht de 1714 transfirió el asiento a los ingleses, quienes siguieron utilizando la «boca» del Plata para introducir esclavos a los centros mineros altoperuanos y a las plantaciones de azúcar de la costa del Pacífico. Para ampliar el negocio fueron incrementando en sus remesas el volumen de manufacturas, a fin de poder comprar una mayor cantidad de plata, rellenando sus bodegas en los viajes de regreso con los cueros y las lanas de los alrededores del puerto de Buenos Aires y de Tucumán. Como resultado, Buenos Aires comenzó a crecer. En 1744, unos edificios ya de can-

tería albergaban a una población de unos 11.500 habitantes, el doble que cualquier ciudad del interior. En 1739 se canceló el permiso concedido a los ingleses en favor de los portugueses. En 1760, por este puerto salían los metales preciosos, se comercializaban los esclavos, se establecían los contactos con los portugueses, se realizaban las remesas y se recibían los envíos procedentes de los mercados europeos y africanos, además de ser el punto de llegada y de recomercialización de áreas como las de Paraguay y Chile.

En 1776, Buenos Aires alcanzaba ya los 20.000 habitantes y era señalado como punto estratégico de defensa militar para detener el expansionismo de la colonia portuguesa de Sacramento, a la otra orilla del estuario, por lo que recibía fuertes inversiones de la administración colonial para las obras de ingeniería militar. Entre 1750 y 1761 recibió un millón y medio de pesos de Potosí para sufragar el acantonamiento de tropas. La creación del virreinato, en 1776, fue la institucionalización del cambio que se venía gestando. Lentamente se fue ampliando la demanda de alimentos en los entornos y dibujando una red de comunicaciones de tipo dendrítico con centro en esta ciudad. La exportación de cueros, carne salada y sebo por el puerto de Buenos Aires comenzó a reorientar antiguas conexiones con los centros mineros altoperuanos.

Para la década de 1770, Tucumán y Cuyo habían multiplicado por cuatro su población. Se trataba de una colonización profundamente rural. La ciudad de Córdoba, por ejemplo, tenía siete veces menos habitantes que los que vivían en los entornos. La mayoría de los núcleos de colonización eran autosuficientes en granos, dedicándose a la curtidumbre para la exportación. Sin embargo, aunque la mayoría de ellas eran economías competitivas y no complementarias, se fue produciendo una parcial especialización geográfica productiva desde mediados de siglo: Tucumán se convirtió en centro textil y fabricante de carretas; Cuyo en productor de vinos y licores; Córdoba en criador de mulas; Mendoza se hizo famosa por sus vinos; San Juan por el aguardiente; Santiago del Estero por los tintes, la cera y la miel, y Corrientes por sus arpilleras; La Rioja destacó por sus productos agrícolas. El noreste, incluyendo las misiones, exportaba productos subtropicales como algodón, azúcar, yerba mate y tabaco.

Cuando en 1783 el territorio del Río de la Plata se dividiera en ocho intendencias, la producción de plata quedó administrativa y fiscalmente ligada a Buenos Aires, al pasar a dirigir los destinos de las de

La Paz, Potosí, Cochabamba y Charcas. Entre 1770 y 1790, se duplicó el tráfico naval de Buenos Aires. A partir de 1785 se comenzaron a exportar tasajos, que eran adquiridos por las plantaciones azucareras brasileñas y antillanas. A partir de 1790, los contactos mercantiles de Buenos Aires se ampliaron con Brasil, las Antillas no españolas y las más importantes plazas europeas.

Estos cambios en la comercialización de los metales preciosos afectaron con menos intensidad a aquellas regiones que se conectaban con el exterior directamente exportando materias primas. En este caso no es sorprendente comprobar que las tensiones de estas áreas se dieran en las arenas internacionales antes que con el grupo monopolista de Lima. Tal fue el caso, por ejemplo, de las exportaciones de cacao de Guayaquil. En 1715, los cosecheros ecuatorianos recibieron la prohibición de exportar sus cacaos a la Nueva España, debido a que los productores caraqueños y guatemaltecos se habían quejado a las autoridades metropolitanas de que las exportaciones guayaquileñas al virreinato septentrional habían arruinado sus respectivas producciones. Si la Corona escuchó sus quejas fue debido a que fueron apoyadas por los comerciantes andaluces, quienes presentaban el argumento, convincente para la administración metropolitana, de que con las exportaciones de cacao guayaquileño por el Pacífico se fomentaba el comercio entre la Nueva España, Perú y Filipinas, y por tanto la salida de una importante cantidad de metales preciosos y la recepción de telas de seda de calidad, competitivas para las exportaciones peninsulares. En 1718 y 1824 se volvió a repetir la prohibición al comercio guayaquileño. En 1729, al crearse la Compañía Guipuzcoana de Caracas, el cacao de Guayaquil siguió quedando al margen de los flujos oficiales peninsulares. A todo ello se le sumó que como consecuencia de la vigorización del comercio francés de contrabando en el Pacífico, a comienzos del siglo XVIII, como puso de relieve C. Malamud, disminuyó el comercio establecido por Panamá, aumentando las introducciones de textiles de calidad europeos, lo cual afectó al comercio de sedas chinas del Pacífico —Guayaquil participaba en el mismo con sus exportaciones de cacao a la Nueva España—, además de aumentar la competencia de los obrajes ecuatorianos.

A partir de la apertura de la ruta del cabo de Hornos en 1743, las exportaciones del cacao guayaquileño comenzaron a remontarse. Los barcos de registro, por disponer a su regreso de una capacidad de carga

grande al transportar fundamentalmente lingotes de plata, comenzaron a aprovechar para exportar cacao a los mercados europeos con el fin de redondear los beneficios del viaje. Este tráfico se solía hacer con los comerciantes andaluces como intermediarios, quienes veían la nueva ruta como un medio de competir con el monopolio concedido a la Compañía Guipuzcoana, exportadora del cacao de Caracas. En este caso serían los obrajeros quiteños los que comenzaran a protestar en contra de los productores guayaquileños, argumentando que las exportaciones de cacao suponían una ampliación de las importaciones de textiles y con ello la ruina de su negocio. En 1748 se hicieron extensivas al cacao guayaquileño las medidas favorecedoras de la comercialización del cacao caraqueño en los puertos españoles, fomentándose su venta. En 1776 se favoreció al cacao guayaquileño con una rebaja de derechos a la entrada, tanto en puerto español como americano. En 1787 se le concedió el libre derecho de reexportación. Todo ello, como subrayan D. León Borja y A. Szászdy Nagy, fue compensando al cacao guayaquileño de los altos costos de la ruta por el cabo de Hornos. Los mercados novohispanos, monopolizados en lo que respecta al cacao desde comienzos de siglo por la Compañía Guipuzcoana, se abrieron finalmente, aunque con ciertas limitaciones, en 1774, al permitirse el tráfico entre Nueva España, Guatemala, Ecuador, Perú y Chile. A partir de entonces, las exportaciones oficiales aumentaron extraordinariamente, al mismo tiempo que se reducían las arribadas de cacao caraqueño a Veracruz. La situación no iba a durar mucho, pues precisamente en 1778, año del *Reglamento de Comercio Libre*, se limitó la introducción de cacao guayaquileño por Acapulco, como resultado de las relaciones entre el intendente de Caracas, José de Abalos, y el entonces ministro, José de Gálvez. Sin embargo, los comerciantes mexicanos harían oídos sordos a dicha disposición, ya que el cacao venezolano era más caro que el guayaquileño. En 1785 se eliminaron otra vez las restricciones, volviéndose a ampliar las exportaciones. Las cifras son claras al respecto: en 1779 se exportaban 58.000 cargas anuales; en 1789, 62.167; en 1799, 87.500, y en 1802 salían de Guayaquil 100.000 cargas. El cacao se convirtió en el núcleo de la costa ecuatoriana, impulsando su orientación monoexportadora al mismo tiempo que la región se alejaba de los antiguos circuitos de la plata. No por casualidad estas transformaciones chocaron con los cambios administrativos en cuanto a sus vinculaciones con el virreinato peruano o neogranadino.

Enfocando ahora el tema del efecto de arrastre que ocasionó el crecimiento demográfico, hay que comenzar recordando que la historiografía andinista suele mencionar que la población del virreinato aumentó en cifras totales a partir de mediados del siglo XVIII, luego de casi dos siglos de brusco descenso. Como recuerda J. Golte, es difícil hacer afirmaciones seguras sobre este crecimiento demográfico, al estar basadas en fuentes poco homogéneas. El mismo autor recuerda que la población indígena, uno de los sectores sobre el que contamos con una información más completa, pasó de 343.061 habitantes en 1754, a 455.955 en 1774, 611.431 en 1789, 608.912 en 1792, 648.606 en 1795 y 725.433 en 1811. Teniendo en cuenta que la población denominada indígena representaba aproximadamente el 60% del total, podríamos deducir de las cifras anteriores que por encima de las diferencias regionales se dio un aumento de las tasas de crecimiento demográfico entre el año 1754 y la década de 1780, para posteriormente estabilizarse en un crecimiento cercano al cero en algunos años.

Sin embargo, hay que recordar que estas cifras de la población «indígena» (recuérdese que este término encierra problemas de correspondencias entre sus delimitaciones fiscal, racial y sociológica) no representan fielmente la realidad, ya que junto al descenso indígena nos encontramos un aumento de los mestizos o de otras categorías fiscales como la de los forasteros. A la vez, hay que señalar también que el incremento en la población indígena, aun siendo ésta la mayoritaria, no tenía por qué desembocar obligatoriamente en un ascenso de la misma intensidad en la concentración urbana y por tanto en los niveles de mercantilización. A ello hay que añadir que esta subida no fue homogénea geográficamente, por lo que no se puede utlizar como explicación general sin establecer las correcciones necesarias. Se observa, por ejemplo, que no existe una correspondencia entre la variación en los totales de la población indígena y las oscilaciones urbanas de Lima. Quizás cuando tengamos cifras más concretas de ciudades medias podamos resolver la correspondencia entre una y otra dinámica. De momento, lo que podemos comprobar es que, comparativamente con el caso novohispano, se alcanzó una menor concentración urbana a finales del siglo XVIII. Sólo ocho o nueve ciudades tenían una población de alrededor de 10.000 habitantes a finales de la época colonial (Pasco, Huamanga, Cuzco y Arequipa), mientras que las áreas de nueva colonización presentaban unas den-

sidades demográficas muy bajas, así como una concentración urbana también muy reducida.

El efecto de arrastre que ocasionaron los centros urbanos es difícil de medir por la escasez de información, pero al parecer no debió de ser muy elevado, restringiéndose únicamente a las áreas más aledañas. Por ejemplo, según A. Flores Galindo y M. P. Pérez Cantó, la población de Lima, aun siendo el centro urbano mayor del virreinato, pasó de 54.000 habitantes en 1755 a 52.627 en 1791, 63.900 en 1812 y 64.000 en 1820. Hay que recordar que según las propias denominaciones de la época, la población «española» de la ciudad de Lima en 1790 representaba el 38 %, la indígena el 8 %, la mestiza el 9 %, la mulata el 12 %, la negra el 18 % y las «castas» el resto. Siguiendo las investigaciones de M. Haitin, el lento crecimiento urbano de la capital del virreinato peruano, junto con la remodelación de los circuitos interregionales del continente sudamericano, hicieron que se diera un comportamiento diferenciado en los precios de los distintos productos agrícolas cultivados en los alrededores de Lima a finales de la época colonial. Los precios de los granos y de los productos hortícolas se elevaron desde la década de 1790 hasta 1820, explicándose por la parcial reducción en la recepción de los trigos chilenos, no compensada por el aumento de la producción local costera peruana, como lo muestran las cifras de los diezmos de la región. Por el contrario, los precios de productos para la exportación, como el azúcar o el aguardiente, descendieron por lo general durante el mismo período. Este doble comportamiento de los precios entre unos y otros productos, concluye M. Haitin, nos indica coyunturas comerciales diferentes. El mercado limeño demandaba alimentos y el comercio interandino decaía como resultado de su desestructuración. Las exportaciones, como las de azúcar a Chile, disminuían por la competencia de las antillanas, comercializadas a través de Panamá. El comercio intrarregional del virreinato se potenciaba para sustituir la pérdida de las mercancías que antes llegaban de otras regiones. El aislamiento regional sucedía a la interdependencia. El espacio andino se fragmentaba, conectándose cada pieza directamente con el exterior y alejándose unas de otras, pues los centros urbanos no tuvieron un crecimiento espectacular como para difundir sus efectos multiplicadores por áreas lejanas, integrando los espacios económicos.

Llegados a este punto, hay que plantear que si los impulsos de arrastre económico de la producción minera y del parcial crecimiento

demográfico no alcanzaron una intensidad alta y por tanto no se potenció la integración espacial económica de los espacios andinos, fue debido también a una disminución de los canales mercantiles monetarios, ocasionada por una contracción en la demanda comercial. La elevación de la presión tributaria, con la consiguiente disminución en las rentas disponibles, el proceso de desmonetización y la reducción del gasto público deben ser enfocados como elementos aceleradores de este fenómeno. La retracción global en la demanda ocasionó una disminución de precios y en consecuencia un descenso de la oferta comercial.

La nueva administración borbónica aumentó la presión fiscal, reduciendo con ello las rentas disponibles, e impulsó una ampliación de la compulsión laboral para favorecer la producción minera, al mismo tiempo que no incrementó el gasto público colonial, sino que, por el contrario, lo repartió geográficamente como resultado de la redistribución administrativa (nuevos virreinatos) y trató de reducirlo a fin de aumentar las remesas líquidas a la metrópoli. J. J. TePaske ha calculado los netos totales de los ingresos de la Caja de Lima, comprobándose que el incremento fiscal tuvo una pendiente superior al crecimiento económico y al aumento demográfico. En otras palabras, la administración colonial succionó en términos relativos más riqueza que en el pasado, al mismo tiempo que disminuyó y dispersó las reinversiones. Las cifras son claras. Si durante la primera mitad del siglo XVIII captaba quinquenalmente una media de alrededor de los seis millones de pesos, entre 1751 y 1775 esta media ascendió ya a 8,6 millones quinquenales. Entre 1786 y 1800 los ingresos ascendieron a una media de 15 millones quinquenales, y entre 1801 y 1820, los ingresos se mantuvieron en el nivel de los 15 millones dichos. En resumen, y desde la perspectiva de las macromagnitudes —conscientes de sus ventajas y desventajas—, mientras los ingresos netos fiscales se multiplicaban casi por tres, siendo crecientes y constantes, la producción minera apenas llegaba a duplicarse, entrando en franco declive a partir de 1805. Hay que recordar además que en 1735 se rebajó la tasa de imposición minera del 20 % (quinto) al 10 % (diezmo), por lo que la elevación de los ingresos globales no fue una derivación directa del crecimiento minero. Si en la década de 1700-1709 el sector pagó 11 millones de pesos a la Hacienda, en 1790-1799 contribuiría con 15 millones. Por su parte, la población, por lo que sabemos, creció suavemente hasta la década de 1770 en que este aumento se ralentizó.

Los ingresos por tributos se cuadruplicaron entre la década de 1760 (634.408 pesos) y la de 1790 (2.846.411 pesos), compensando la pérdida de ingresos mineros a fines del siglo XVIII. Los mestizos y mulatos fueron incluidos en las nuevas listas de tributarios confeccionadas desde 1778. En 1780 se aumentó la tasa de la alcabala al 6 % y se eliminaron exenciones a ciertos productos como la coca, el maíz, el ají, los textiles de los chorrillos, etc., para evitar su circulación por circuitos alternativos, y se gravó el aguardiente. Además, la nueva estructura comercial hizo que la ampliación de las importaciones significara un aumento masivo de la desatesorización, al constituirse una balanza comercial negativa. El gasto público, aunque no hay cálculos detallados del mismo, no se aumentó como para compensar la falta de crecimiento interno de la demanda.

En resumen, la presión fiscal se incrementó. Según los cálculos de J. Tord y C. Lazo, entre las fechas de 1700 y 1809, el contribuyente de la región de la Paz pasó de pagar por término medio 0,9 pesos a 8,9 pesos; en Chucuíto, de 1,1 a 5,4; en Cuzco, de 1,0 a 7,6 pesos; en Arequipa, de 0,4 a 12,0; en Pasco, de 0,6 a 7,0; y en Trujillo, de 0,4 a 4,8 pesos. La geografía de la insurgencia queda delimitada con precisión en estas cifras. La administración colonial era más rica a cambio de que el contribuyente americano fuera más pobre.

Las consecuencias que esta disminución en las rentas monetarias disponibles tuvo en los circuitos mercantiles fueron inmediatas. Según las investigaciones de E. Tandeter y N. Wachtel para el caso de Potosí, N. Cushner para la costa central, L. M. Glave y M. I. Remy para el área del Cuzco, y B. Larson para la región de Cochabamba, se puede comprobar que a lo largo del siglo XVIII los precios no ascendieron de forma paralela, como lo estaban haciendo en los mercados internacionales, e incluso en algunos casos descendieron. El precio de la carne, por ejemplo, subió entre 1720 y 1755 en Potosí, seguido de un período de estancamiento e incluso caída a partir de la década de 1790. El precio de la lana cayó también desde 1710 en Potosí, para estabilizarse entre 1740 y 1780 y descender de nuevo hasta fines de la época colonial. Los precios del maíz en Cuzco dibujan una tendencia decreciente desde 1772 hasta 1794 en que se estabilizan. En Cochabamba, los precios del trigo y del maíz bajaron hasta 1797, en que se inició una fase de ascenso con un pico máximo en 1804, fecha a partir de la cual comenzaron otra vez a bajar.

Hasta la actualidad, se ha venido planteando que la tendencia secular de caída de los precios se debió a un crecimiento en la producción agraria que compensó incluso el efecto inflacionario de la recuperación minera. Creemos que esta explicación no reproduce toda la complejidad del problema, ya que al mismo tiempo hay que recordar que posiblemente se dio una retracción de la demanda mercantil. Se podría interpretar —a la espera de disponer de información detallada sobre niveles salariales—, que unos consumidores con rentas disponibles recortadas no pudieron seguir adquiriendo las mercancías que antes les llegaban por el mercado, teniendo que pasar a depender del autoconsumo o de canales de comercialización alternativos, ampliando las redes de abastecimiento no institucionalizado, como pusieron de manifiesto F. Iwasaki Cauti para el caso de Lima y B. Larson para la región de Cochabamba. Según los datos de L. M. Glave y M. I. Remy, las haciendas maiceras cuzqueñas se enfentaron, conforme iba avanzando la segunda mitad del siglo XVIII y con más intensidad en el período de la década de 1770, a una disminución constante de los beneficios procedentes de la venta del maíz, ocasionada por la reducción de las ventas y la elevación de los costos de producción. Según los mismos autores, se comprueba que las comunidades indígenas aumentaron su autoconsumo al mismo tiempo que sus propios canales de abastecimiento no controlados por los hacendados o las autoridades municipales. Al parecer, no debió de ser un proceso excepcional, pues podemos comprobar la misma evolución para el área de Cochabamba. En los años peores de la disminución de beneficios, las empresas agrícolas procedían a su descapitalización vendiendo parte del ganado de labor, o bien recurrían al arrendamiento de sus tierras.

Es importante subrayar que no hubo una disminución del rendimiento de la tierra, sino una reducción de los canales mercantiles. E. Tandeter y N. Wachtel han puesto de relieve analizando los diezmos, previamente deflactados para descontaminarlos de las oscilaciones en los precios, que la producción agrícola total fue aumentando tendencialmente en el área de Potosí a partir de 1740. Las grandes haciendas fueron siendo desplazadas por una multiplicación de unidades de escasas dimensiones en manos de pequeños propietarios. Los mercados locales indígenas se agilizaban, diversificaban y enriquecían. Hacendados y productores difícilmente podían competir con éstos al no sólo ver reducido su mercado y ganancias, sino también resentirse de una producción al-

ternativa. Los indígenas se beneficiaban de su privilegio de estar exentos del pago de la alcabala, que en 1779 el visitador José Antonio de Areche trató de suprimir, pero que el Consejo de Indias volvió a implatar en 1787. Como expresaba con amargura el intendente Francisco de Viedma, parecía como si hubiera un «comercio invisible» de granos. Esta «invisibilidad» es difícil de medir por no haber generado directamente una documentación histórica. El repartimiento de mercancías fue el mecanismo ideado para romper la campana protectora creada por las comunidades. En definitiva, la bajada de precios puede explicarse también por una disminución de la demanda realizada por los circuitos mercantiles, lo cual, insistimos, no quiere decir que se diera una reducción en el total de las mercancías intercambiadas o producidas.

En el caso peruano hay que recordar además que a partir de 1754 se legalizaron los repartimientos de mercancías, lo que produjo a partir de dicha fecha una ampliación compulsiva del mercado que permitió ampliar la demanda en un clima artificial de precios altos. Comerciantes y autoridades forzaban a los campesinos indígenas a aceptar mulas de Tucumán, ropa de Quito, coca de las yungas, coñac de los viñedos de la costa y textiles europeos. Los comerciantes limeños encontraron un mercado extenso y lucrativo que les compensaba de la pérdida de su protagonismo y control en los canales exteriores transatlánticos y transpacíficos. Hay que subrayar que estas relaciones volvieron a cambiar parcialmente a partir de fines de 1780, cuando se ilegalizaron de nuevo los repartimientos. Todos los informes de la época después de dicho año coinciden en señalar que el comercio interno oficial disminuyó, aumentándose el autoconsumo y los canales comerciales indígenas alternativos, en la misma medida en que decrecían los sectores de la producción dirigida a la venta en el mercado. La pretensión de pagar a los nuevos funcionarios (subdelegados) sueldos suficientes para que no tuvieran que acudir a las prácticas de los repartimientos ejercidas por los corregidores no tuvo los resultados esperados, por lo que los antiguos mecanismos continuaron en ciertas ocasiones, pero ahora bajo la condición de la ilegalidad, como puso de relieve S. J. Stein. Una vez más, se puede comprobar que la crisis peruana del siglo XVIII sostenida por algunos autores proviene de una visión en buena medida occidentalista.

Esta disminución en la capacidad adquisitiva monetaria nos permite explicar algunos procesos de alejamiento de ciertas regiones. Hasta no hace muchos años, la atlantización de la economía andina había

sido vista como una de las causas de la crisis de la manufactura textil interna, al interpretarse que una introducción masiva de telas y ropa barata del exterior supuso una competencia imposible de superar. Sin embargo, M. Salas ha subrayado recientemente que haciendo un análisis pormenorizado de la documentación existente con respecto a los obrajes de la región de Huamanga, se puede plantear que fue la competencia de la producción de los *chorrillos* (pequeños núcleos artesanales que gozaban de ciertos privilegios fiscales) y la de factura casera o comunitaria la que, lanzando unos productos a precio reducido y restando mercado al ampliar el autoconsumo o la comercialización intrarregional, impidió la continuación de los obrajes. No obstante, como subraya acertadamente S. O'Phelan, una buena parte de los chorrillos eran antiguos obrajes reconvertidos para beneficiarse de las exenciones fiscales, pues la supresión de los repartos en 1780 debió acelerar la crisis de éstos. Leyendo con detenimiento las listas de compradores de ropa y telas al por mayor en los centros mineros antes de 1780, se comprueba que eran los corregidores los que captaban el porcentaje mayor, para posteriormente repartirlas a los indígenas de la zona a precios altos de forma compulsiva. El año de 1780 debió de suponer, desde esta perspectiva, la recuperación de los circuitos internos indígenas y la ampliación del autoconsumo. A ello se añade que la década de 1780 fue de fuertes agitaciones sociales que dificultaron los intercambios interregionales. Por otra parte, se puede comprobar que la ropa de procedencia europea tenía precios, aunque bajos, inalcanzables para una gran masa de trabajadores americanos, al haberse reducido, como vimos, sus rentas monetarias disponibles, por lo que la tesis de la competencia es de difícil sostenimiento si excluimos la compra forzosa instrumentada por los corregidores.

En suma, en el sector manufacturero comprobamos también que se pasó de la parcial concentración que se había alcanzado en períodos anteriores a una mayor dispersión, provocando efectos inmediatos en la retracción de los circuitos interregionales. Lana, algodón, tintes y sebos dejarían de comercializarse con la intensidad que en el pasado, para pasar a ser producidos y consumidos intrarregionalmente. Si los obrajes huamanginos no se suprimieron del todo, fue debido a que por la reestructuración económica virreinal descendió la producción de sus competidores quiteños, con lo que podían enviar su producción al mercado de Lima. El mismo descenso productivo del área de Quito

amplió el mercado interno huamangino. A fines del período colonial, era evidente que al menos en Huamanga, los centros mineros habían dejado de funcionar como los potentes mercados textiles de antaño..

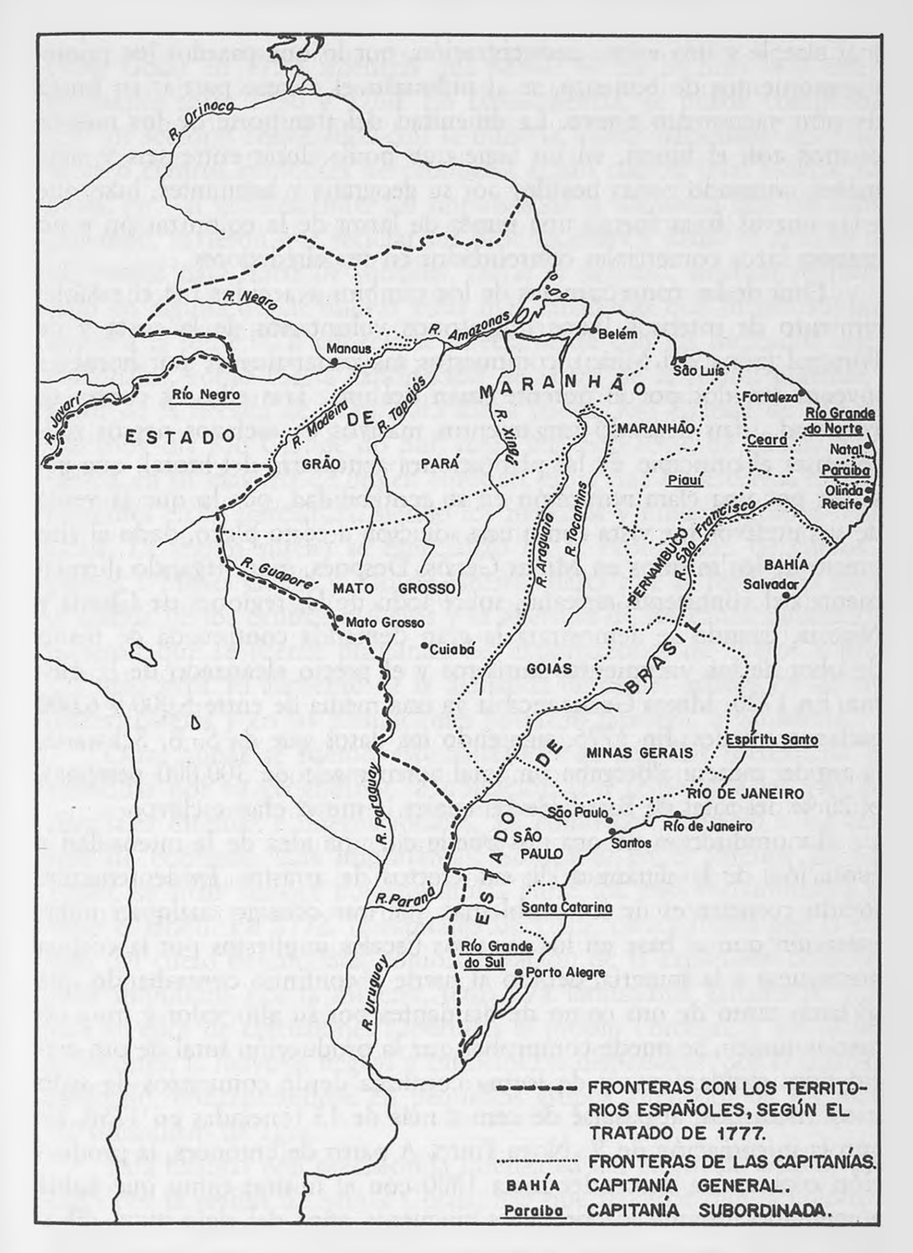
En resumen, la minería y los centros urbanos, al parecer, restringieron su capacidad integradora a las zonas circunvecinas, o dicho de otro modo, el área de influencia se redujo. Se disminuyó la integración interregional de fines del siglo XVI al variar la circulación interna de la plata y la estructura del consumo, mientras que los circuitos intrarregionales permanecieron e incluso se reforzaron al reducirse los interregionales. El área de influencia de Perú se redujo de tamaño, como se puso de manifiesto en sus fronteras territoriales una vez sucedida la independencia. Parece evidente, entonces, que no se pueden estudiar las variaciones en la intensidad o capacidad de arrastre económico de la minería partiendo únicamente de las oscilaciones en los volúmenes de producción, sino que hay que incluir en el análisis las transformaciones acaecidas en la producción y en la comercialización de la plata. Dicho de otro modo, no se puede establecer una relación directa y mecánica entre aumento y disminución de la producción de metales preciosos e intensificación o relajación de la integración, sino que hay que combinarlo con el estudio de las restantes variables. Desatesorización y desintegración espacial serían dos procesos que se harían más intensos a finales del siglo XVIII.

Brasil

Durante el siglo XVIII y más particularmente durante su primera mitad, los territorios del Brasil experimentaron profundos cambios tanto geográficos, al darse una expansión considerable de los espacios colonizados, como productivos, al variar la ubicación y características de los principales centros. La minería de oro se convirtió en el sector dinamizador de los territorios brasileños en la primera mitad del siglo, siendo desplazado por las exportaciones de materias primas y productos tropicales en la segunda mitad. El crecimiento demográfico hizo variar las relaciones campo-ciudad, y con ello los circuitos comerciales internos. Se pasaba en un principio del azúcar al oro y del litoral al interior, dibujándose multitud de cruzadas redes mercantiles internas, para volver después a la costa y a la producción agrícola.

Entre 1693-1695, los paulistas, en sus incursiones hacia el interior en busca de mano de obra para las plantaciones azucareras de la costa, encontraron cuantiosos yacimientos en la región de los altos de lo que comenzó a denominarse Minas Gerais. A la producción de oro se añadió la de diamantes, después de haberse descubierto las minas de Serro do Frio en 1720, también en la región de Minas Gerais. En los primeros momentos se abrieron diferentes rutas de acceso a las escarpadas latitudes de los centros mineros, siendo la primera abierta desde São Paulo a lo largo del río Paraíba. Se trataba del camino más corto en distancia, pero con un trazado difícil por las características del terreno, por lo que se tardaba por término medio unos dos meses en recorrerlo. Una ruta más cómoda pero bastante más larga se abrió desde Bahía a lo largo del río San Francisco. Sin embargo, con el tiempo se iría construyendo un camino terrestre que comunicaba el corazón minero con el puerto importador-exportador de Río de Janeiro, que acabaría desplazando a las dos vías anteriores. No por casualidad, la capital fue trasladada de Bahía a Río de Janeiro, institucionalizando el cambio de rumbo del Brasil.

Los reales de minas, por encontrarse en una región no colonizada y con una densidad demográfica indígena reducida, tuvieron que ser abastecidos en un principio desde el litoral, hasta que se comprobó que no se trataba de un fenómeno momentáneo y se fueron superando los problemas iniciales de los enfrentamientos entre paulistas, que pretendían monopolizar el negocio, e inmigrantes (guerra de los *emboadas* (1708-1709)). Del método del lavado superficial e itinerante se pasó a otro sistemático e intenso, basado en la construcción de pozos y en el empleo de técnicas más sofisticadas, lo que supuso el requerimiento de una importante concentración de mano de obra. En las inmediaciones se fueron constituyendo y consolidando haciendas agroganaderas para surtir las demandas mineras con más comodidad, reduciendo los costos del transporte. Los altos precios alcanzados en la zona de los productos de primera necesidad debido a la escasez de la oferta y el intenso proceso inflacionario local fueron los estímulos más importantes para este proceso. Algunos paulistas, después de su derrota, se irían introduciendo hacia el interior, descubriendo nuevos yacimientos como los de Cuiabá en 1718 en la región de Goiás y Vila Bela en 1734, ya en pleno Mato Grosso. Se trataba de una producción como la de los primeros momentos de Minas Gerais, basada en la técnica del lavado



Mapa 22. Brasil, siglo XVIII. Fuente: C. L. Lombardi y J. V. Lombardi, *Latin American History. A teaching Atlas*, University of Wisconsin Press, Madison, Wisconsin, 1983, p. 33.

más simple y una escasa concentración, por lo que pasados los primeros momentos de bonanza, se abandonaba el campo para ir en busca de otro yacimiento nuevo. La dificultad del transporte de los nuevos centros con el litoral, en un viaje que podía durar entre seis y siete meses, cruzando zonas hostiles por su geografía y habitantes, hizo que estas nuevas áreas fueran una punta de lanza de la colonización y no crearan lazos comerciales consolidados en sus alrededores.

Otra de las consecuencias de los cambios acaecidos fue el establecimiento de intensos flujos migratorios voluntarios de la costa y de Portugal (zona del Miño), compuestos mayoritariamente por hombres jóvenes atraídos por el potente imán del oro. Tras ellos, y contra su voluntad, irían llegando cargamentos masivos de esclavos negros procedentes al principio de las plantaciones azucareras del litoral, que pasaban por una clara reducción en su rentabilidad, por lo que la venta de sus esclavos fue vista como una solución a corto plazo, dado el alto precio de los mismos en Minas Gerais. Después, irían llegando directamente del continente africano, sobre todo de las regiones de Ghana y Nigeria, cuando se demostrara la gran demanda continuada de mano de obra de los yacimientos auríferos y el precio alcanzado de la misma. En 1720, Minas Gerais recibía ya una media de entre 5.000 y 6.000 esclavos anuales. En 1775, siguiendo los datos que da S. B. Schwartz, la región minera albergaba un total aproximado de 300.000 personas, el 20 % del total de Brasil, de las cuales la mitad eran esclavos.

La producción de oro nos puede dar una idea de la intensidad y evolución de la dinámica de sus efectos de arrastre. Evidentemente, siendo conscientes de los problemas que trae consigo cualquier interpretación que se base en los registros fiscales impuestos por la corona portuguesa a la minería, debido al fuerte y continuo contrabando que se hacía tanto de oro como de diamantes por su alto valor y muy escaso volumen, se puede comprobar que la producción total de oro creció muy rápidamente y de forma continua desde comienzos de siglo hasta mediados, al pasarse de cero a más de 15 toneladas en 1750, según la información de V. Noya Pinto. A partir de entonces, la producción comenzó a descender hasta 1800 con el mismo ritmo que había aumentado durante los primeros cincuenta años del siglo XVIII, dibujándose una curva en los volúmenes de producción con forma de pirámide de lados igualados. Este comportamiento tendría algunas diferencias regionales, ya que Mato Grosso tuvo su máxima producción en

1730, Goiás en 1750, mientras que Minas Gerais lo hizo más extensivamente entre 1730 y 1760. En consecuencia, se puede comprobar que los sectores conectados con la minería, como haciendas agroganaderas o centros surtidores de productos como cueros, telas burdas, bebidas, etc., al ver descender los impulsos de la demanda que los había generado, tuvieron que reciclar sus producciones y variar el destino de sus ventas para tratar de subsistir, cerrar el negocio, intentar reproducirlo en alguna de las nuevas áreas más dinámicas que fueron suplantando a la minería, o conectarse directamente con los mercados internacionales, como fue la exportación de cuero de la región platense a partir de la década de 1780. Para dicha época, Río Grande de São Pedro (hoy día Río Grande do Sul) tenía una población de 18.000 habitantes, en su mayoría de origen europeo, en la que los esclavos estaban presentes en la agricultura, siendo los mestizos y mulatos grupos reducidos. La región sureña se especializó en la exportación de cueros y granos a Minas Gerais y Río de Janeiro, hasta que la reducción de la demanda de los centros mineros y la apertura de los canales atlánticos hicieron que se fueran primando las exportaciones de cueros a fines del siglo XVIII. El aumento de la demanda de carnes saladas en las ciudades costeras y en las plantaciones potenció también la ganadería.

Otras zonas se fueron especializando en aquellas mercancías favorecidas por su geografía y su ubicación con respecto a las vías comerciales internas e internacionales, así como con respecto a los centros de consumo más importantes. Sorocaba, en el interior de São Paulo, se hizo famosa por sus mulas entre los *tropeiros* (muleros) de todo el Brasil. En 1772, la capitanía de Piauí, característica por la cultura del cuero desarrollada como derivación de la expansión colonizadora impulsada por la minería, tenía 578 latifundios ganaderos, algunos de ellos de extensiones superiores al propio Portugal, y sus 26.000 habitantes, la mayoría negros y caboclos, se dispersaban por el dilatado territorio, concentrándose en pequeños grupos alrededor de los focos de suministro de agua.

Para calibrar con precisión la intensidad del efecto de arrastre causado por la región de Minas Gerais, hay que recordar que la colonización en el área fue fundamentalmente urbana. En 1740, siguiendo los datos de S. B. Schwartz, Vila Rica tenía ya 15.000 habitantes y más de 350 centros comerciales (*lojas* y *vendas*), indicativos del grado de mercantilización de su economía. Se trataba de una población en la que

los mulatos fueron aumentando rápidamente, debido a la falta de mujeres portuguesas como resultado de una emigración masculina. En 1740, en Minas Gerais, un 50 % de la población era mulata. Tan tardíamente como en 1804 todavía dos tercios de las familias de Vila Rica estaban compuestas por uniones no legalizadas por la iglesia entre varones portugueses y mujeres de color.

La producción de oro impulsó cambios importantes en los circuitos internacionales de metales preciosos y por tanto en las relaciones entre los territorios brasileños, Portugal y los mercados europeos, africanos y americanos. Durante el siglo XVII, Portugal había utilizado sus productos coloniales para adquirir las manufacturas europeas que demandaba la población metropolitana y brasileña, pero la caída del valor de los productos coloniales y fundamentalmente del azúcar hizo que se fuera aumentando el déficit en la balanza comercial portuguesa. La entrada en escena del oro y los diamantes de Minas Gerais vino a salvar las necesidades económicas metropolitanas y a frenar la puesta en práctica del proceso de sustitución de importación metropolitano, iniciado a fines del siglo XVII y comienzos del XVIII, ideado para reducir el déficit en la balanza y la fuga de metales, considerados por las concepciones económicas de la época como la base de la riqueza. En 1703, por el tratado de Methuen firmado con Inglaterra, se sancionó la dependencia portuguesa de las manufacturas inglesas, al reconocerse por el mismo un trato preferencial en este país a la importación de los vinos y aceites portugueses, a cambio de ofrecer ventajas en la venta de los textiles ingleses en los mercados portugueses. La llegada del oro brasileño permitió a Portugal seguir adquiriendo manufacturas inglesas, olvidando los programas de industrialización de los años anteriores, como pusieron de manifiesto la investigación de H. E. S. Fisher respecto del comercio portugués, y las series estadísticas del comercio inglés de E. B. Schumpeter. Cuando el oro comenzara a descender a partir de 1760, se comprobaría que no había servido más que para fomentar la pobreza a largo plazo, tanto de Portugal como de sus colonias.

El programa reformista de los años 1750-1777 del marqués de Pombal estaba dirigido precisamente a combatir la dependencia con respecto a Inglaterra, vigorizada por la ampliación de las exportaciones auríferas de la primera mitad del siglo. Pombal, después de su experiencia en Viena y Londres como diplomático, había aprendido de la propia historia inglesa que si quería reducir la dependencia de la im-

portación de manufacturas inglesas, no lo podía combatir exclusivamente con medidas restrictivas y sanciones, sino agilizando y liberalizando al mismo tiempo la producción y el tráfico, a fin de usar al máximo las potencialidades infrautilizadas que los mercados de las colonias brasileñas brindaban para el beneficio del desarrollo económico peninsular. En consecuencia, en 1750 comenzó introduciendo toda clase de medidas para tratar de evitar el contrabando de los centros mineros, ideando un nuevo sistema de recolección del quinto. Paralelamente, trató de fomentar las exportaciones de materias primas y productos tropicales como el azúcar y el tabaco, reduciendo los impuestos comerciales, agilizando el pago de los mismos y creando en una primera época compañías comerciales, consideradas como el camino ideal puesto de moda en toda Europa para potenciar el tráfico marítimo de largas distancias. En 1755 se creó la de *Grao Pará e Maranhao*, y se la dotó del monopolio, durante 20 años, de la trata negrera en la mitad norte brasileña. En 1759 se creó la de *Pernambuco e Paríba* para estimular las regiones del noreste. En 1765 surgió la de la *Pesca da Baleia das costas do Brasil.* En 1765 se suprimió el sistema de flotas existente centrado en Río y Salvador, abriéndose a partir de entonces otros puertos al comercio transatlántico. En 1778 y 1779, respectivamente, tras comprobar que el sistema de compañías comerciales no era el apropiado por restringir la libertad de tráfico, se procedió a su desmantelamiento, dándose entrada al sistema de comercio libre.

Pombal sabía que las dificultades ocasionadas por un sistema comercial anticuado y oxidado eran sólo parte del problema, por lo que paralelamente concentró los esfuerzos reformistas en mejorar la administración y extender el control del monarca en los territorios americanos. Al igual que los Borbones en España, ello significó una ampliación considerable de las necesidades financieras del Estado, por lo que en una primera fase se buscó aumentar los ingresos que posibilitaran la financiación de los cambios. Para ello, se limitaron los poderes del *Conselho Ultramarino*, pasando a controlar los asuntos coloniales el propio hermano de Pombal, una práctica que recuerda el sistema de relaciones familiares impulsadas por José de Gálvez en España. El sistema judicial fue reformado y el fiscal modernizado. Sin embargo, a diferencia del caso español, Pombal no excluyó a las élites locales brasileñas de la participación del programa de revitalización, siempre y cuando no fueran contra los intereses metropolitanos. Por ejemplo, parte del

capital de las compañías comerciales pertenecía también a inversores brasileños. Tampoco se excluyó a los criollos de los puestos de la administración colonial y metropolitana. La propia Junta creada en 1770 en Minas Gerais para vigilar el contrabando de oro y diamantes contó con personal brasileño en todos sus niveles. Todo ello no debe inducir a pensar que no se potenciara la condición colonial de Brasil, ya que, paralelamente, por ejemplo, en 1785 se prohibió la producción manufacturera textil a fin de proteger la metropolitana.

Los resultados del plan pombalino no se hicieron esperar. Por un lado, fue evidente que se produjo un aumento claro de la presión fiscal en el momento preciso en que la producción aurífera iba en descenso, lo cual significó una reducción en las rentas monetarias disponibles. Una historia parecida a la de los territorios hispanoamericanos. Por otra parte, se fomentó la vinculación directa de ciertas áreas productoras de materias primas con los mercados internacionales. La zona de Maranhão fue seleccionada para ser estimulada como productora típicamente colonial de materias primas para la exportación, por lo que primero fue entregada casi en monopolio a la *Compañía de Grao Pará e Maranhao*, y posteriormente fue encomendada al propio hermano de Pombal, designado como gobernador para tratar de sustituir la estructura arcaica impuesta por los jesuitas por otra colonial moderna. Como resultado de ambos impulsos, las exportaciones de cacao procedentes de la región de Pará aumentaron, pero el consumo interno de las manufacturas metropolitanas que se esperaba generar para dotar de mercados seguros al sector manufacturero metroplitano decreció, debido a la drástica disminución de la población indígena por la introducción de nuevas enfermedades, la desestructuración de sus formas de vida y las condiciones impuestas por el sistema de directorio aplicado después de la expulsión de los jesuitas. El cacao no llegó a constituirse en un sector competitivo, por seguir basado esencialmente en la recolección del producto silvestre en vez de potenciarse su intensificación por la extensión del sistema de plantaciones.

En la región de Maranhão, el programa reformista fue coronado con éxito, ya que se transformó su paisaje con la introducción de productos comerciales como el algodón y el arroz, que supusieron la llegada masiva de esclavos. En este caso, la producción para la exportación originó flujos comerciales internos considerables, como el creado por el abastecimiento de ganado tanto de tiro como de carne en la

región de Piauí. Sin embargo, estos efectos del plan reformista en tanto revitalizadores de las exportaciones de productos agroganaderos no se generalizaron con la misma intensidad a otras áreas durante las décadas de los años sesenta y setenta. Las cifras del comercio oficial son claras, ya que, por ejemplo, el valor de las exportaciones de 1776 alcanzaba sólo al 40 % del total obtenido en 1760. Esta reducción fue más dura para la metrópoli, pues debido al propio plan innovador, se había aumentado el gasto colonial y un porcentaje mayor de los ingresos brasileños había comenzado a reinvertirse en suelo americano, lo que redujo aún más los ingresos netos llegados a Portugal, justo en el momento en que los gastos crecían por las guerras europeas. La reconstrución de Lisboa con el oro brasileño después del terremoto y el incendio de 1755 parecía ahora una hazaña irrepetible.

La nueva situación de los mercados internacionales como consecuencia del movimiento de independencia de las colonias norteamericanas en 1776, la revolución francesa en 1789 y la de Haití en 1791, serían los responsables directos del aumento de las exportaciones brasileñas entre 1780 y 1800, al suponer una reducción en la capacidad exportadora de algunas áreas competitivas y darse como derivación una elevación de precios. El engrase pombalino de la infraestructura comercial favoreció el proceso e impidió que discurriera por canales ilegales. Los volúmenes de las exportaciones de añil y arroz procedentes de Río de Janeiro, Pará y Maranhão o el algodón de Maranhão y Pernambuco, según los datos de F. Novais, D. Alden y J. Borges de Macedo, se multiplicaron en estos años en algunas ocasiones hasta por veinte, en un clima de ascenso claro de precios. La guerra entre Inglaterra y sus colonias americanas había cortado la llegada de los algodones norteamericanos y el bloqueo atlántico había reducido la recepción de los tintes centroamericanos, productos ambos fundamentales para la continuación de la industria textil inglesa. La producción de algodón se fue expandiendo de la costa hacia el interior en la década de 1780. Las exportaciones de arroz se habían impulsado ya en 1730 con el descenso de las exportaciones italianas, que tradicionalmente habían abastecido el mercado portugués, justo en el momento en que se daba un aumento claro en la demanda como consecuencia del aumento poblacional. La importación de los arroces de Carolina del Sur y la introducción de nuevas técnicas en su procesamiento dieron el espaldarazo a las exportaciones de Pará, Maranhão y Río de Janeiro. Esta última

ciudad duplicó su población, llegando hasta los 112.000 habitantes y orientando decididamente su economía hacia el exterior, al mismo tiempo que disminuían sus relaciones con Minas Gerais.

El crecimiento en las exportaciones agrícolas de Río significó una ampliación de la importación de esclavos procedentes en este caso de Angola, una expansión del comercio de cabotaje a lo largo del litoral brasileño, surtidor del creciente consumo urbano y como consecuencia de todo ello, una vigorización del grupo de los exportadores de esta ciudad. Las exportaciones de azúcar se recuperaron parcialmente, en un clima de elevación de precios ocasionado en parte por una retracción de la oferta debida al proceso revolucionario francés antillano. Pernambuco, Bahía y Río siguieron siendo importantes áreas productoras, pero sería ahora la región de São Paulo la responsable del aumento en las exportaciones de azúcar. El tabaco comenzó a representar también un porcentaje elevado en las exportaciones brasileñas, siendo la región de Bahía la dominante sobre el conjunto. Río Grande do Sul comenzó a exportar cantidades importantes de trigo a partir de 1770 a la metrópoli, beneficiándose de la retracción del abastecimiento de granos del norte de Italia, Inglaterra y Azores. El café no hizo sino comenzar su historia en Pará y Maranhão, que sería característica del siglo siguiente.

Si las exportaciones de oro declinaron en la segunda mitad del siglo XVIII y algunas zonas vigorizaron sus lazos con el exterior, hay que subrayar, sin embargo, que la pérdida de los efectos integradores internos de la minería se compensó en parte con los crecientes efectos multiplicadores derivados del crecimiento urbano. La expansión minera de la primera mitad del siglo fomentó el proceso inmigratorio tanto voluntario, procedente de Portugal, como compulsivo de esclavos (Brasil recibió alrededor de 1.700.000 esclavos en el siglo XVIII, según los cálculos de P. Curtin), poniéndose con ello las bases de una aceleración del crecimiento vegetativo durante la segunda mitad. Se trataba de una población joven, con una tasa de crecimiento alta debida a una elevada fecundidad, segun los estudios existentes para el área de Minas Gerais y São Paulo, aunque hay que recordar que es sumamente difícil concretar con exactitud cualquier cálculo por los altos porcentajes de ilegitimidad. Sin embargo, algunos indicadores de bulto no dejan lugar a dudas de que el crecimiento demográfico estuvo acompañado de una ampliación de la concentración urbana. Entre 1700 y 1820, por ejemplo, se crearon 162 nuevos núcleos urbanos en Brasil, en comparación

con un total de 56 surgidos en los siglos XVI y XVII. La población mulata fue el grupo que más rápidamente aumentó en la segunda mitad del siglo XVIII y ello tuvo consecuencias importantes, ya que se trataba del sector que impulsó los canales de comercialización y monetización internos al depender en un porcentaje amplio de un salario.

En resumen, en el Brasil se dio una clara diferenciación entre la primera y la segunda mitad del siglo XVIII. Durante la primera, fue el oro desde el interior el responsable del crecimiento económico, impulsando la integración de los espacios coloniales al ir definiendo una parcial especialización geográfica. Durante la segunda, los cambios en los mercados internacionales y las medidas de apertura comercial dadas por los reformistas metropolitanos hicieron que Brasil volviera a su función exportadora de materias primas. La costa recuperó el peso alcanzado antes de la expansión de Minas Gerais. Si, por un lado, la orientación hacia el exterior fomentó una estructura espacial de corte dendrítico, por otro, el crecimiento demográfico durante la segunda mitad del siglo XVIII favoreció la expansión de la concentración urbana, impulsando un comercio intra e interregional que redujo en buena medida los efectos de una estructura productiva volcada hacia afuera.

[illegible] en los siglos [illegible] [illegible] fue el [illegible] que más rápidamente aumentó en la segunda mitad del siglo XVIII y ello [illegible] cuando [illegible] [illegible] en un [illegible] [illegible].

En resumen, en el Brasil se dio una clara diferenciación entre la primera y la segunda mitad del siglo XVIII. Durante la primera [illegible] desde el [illegible] [illegible] la [illegible] de los [illegible] coloniales [illegible] especialización geográfica. Durante la segunda, los cambios en los mercados internacionales y la [illegible] [illegible] que los [illegible] [illegible] Brasil [illegible] fueron [illegible] de materias primas [illegible] antes de la [illegible] de Minas Gerais [illegible] por su lado, [illegible] hacia el [illegible] [illegible] por [illegible] el [illegible] demográfico [illegible] la segunda mitad del siglo XVIII [illegible] [illegible] [illegible] [illegible] productos [illegible] hasta [illegible]

[illegible] Perú y [illegible], que eran característica del siglo [illegible]

Las [illegible] de oro declinaron en la segunda mitad del [illegible] [illegible] sin embargo, que la [illegible] [illegible] [illegible] [illegible] en la primera mitad del siglo [illegible] [illegible] 2.000.000 esclavos en el siglo XVIII, según los [illegible] [illegible]

APÉNDICES

BIBLIOGRAFÍA COMENTADA

CAPÍTULO I

La bibliografía específica sobre el comercio y las relaciones culturales internas o interprovinciales referentes a las culturas indígenas en el momento del contacto con las tradiciones europeas es reducida. Es recomendable comenzar por textos de carácter general para toda el área, como por ejemplo:

Bethell, L., editor, *The Cambridge History of Latin America*, Cambridge University Press, Cambridge, 1984. Existe traducción al castellano en Crítica Grijalbo, Barcelona, 1990.

Carrasco, P., *América Indígena*, Alianza Editorial, Madrid, 1985.

Una buena introducción metodológica y bibliográfica sobre el tema es el artículo, aunque ya en algunos aspectos anticuado, de:

Bromley, R. J., «Marketplace trade in Latin America», *Latin American Research Review*, IX:3, 1974, pp. 3-38.

Para el área mesoamericana es útil comenzar con:

Florescano, E., editor, *El comercio en el México prehispánico*, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, México, 1975. Incluye los trabajos de M. Acosta Saignes y M. León Portilla sobre los pochteca mexica, de A. Chapman, sobre los puertos de intercambio y el de A. Cardós de Méndez sobre el comercio entre los mayas.

Katz, F., *Situación social y económica de los Aztecas durante los siglos* XV *y* XVI, México, 1966.

Hammond, N., *Ancient maya civilization*, Rutgers University Press, New Jersey, 1982.

Respecto a conceptualizaciones teóricas, son de suma utilidad:

Carrasco, P. y Broda, J., editores, *Economía política e ideología en el México prehispánico*, Nueva Imagen, México, 1978.

Alcina Franch, J., editor, *Economía y sociedad en los Andes y Mesoamérica*, número monográfico de la *Revista de la Universidad Complutense*, XXVIII: 117, 1979, pp. 237-243. Incluye los trabajos de P. Carrasco y E. Zamora sobre la aplicabilidad a Mesoamérica del modelo andino de verticalidad.

Un ejemplo interesante de la aplicación de la teoría de los lugares centrales al caso de México-Tenochtitlan véase en:

Hassig, R., *Trade, tribute and transportation. The sixteenth-Century Political Economy of the valley of Mexico*, University of Oklahoma Press, Norman, 1985.

Una descripción de los mercados internos de México-Tenochtitlan puede verse en:

Rojas, J. L. de, *México-Tenochtitlan. Economía y sociedad en el siglo XVI*, El Colegio de Michoacán-Crónica de la Ciudad de México y Fondo de Cultura Económica, México, 1986.

Para seguir ampliando la información son de gran utilidad:

Wauchope, H., editor, *Handbook of Middle American Indians*, 16 vols., Austin, 1964-1976.

Berdan, F. F. *The aztec of Central Mexico. An imperial society*, Nueva York, 1982.

Sobre el área circumcaribe, es recomendable leer los documentados trabajos de:

Morey, R. V. y Morey, N. C., *Relaciones comerciales en el pasado en los llanos de Colombia y Venezuela*, Caracas, 1975.

Wassen, S. H., «Algunos datos del comercio precolombino en Colombia», *Revista colombiana de Antropología*, 4, 1955, pp. 87-110.

Brito Figueroa, F., *Población y economía en el pasado indígena venezolano*, Caracas, 1962.

Referente al mundo andino, es obligado comenzar por los clásicos trabajos de:

Murra, J., *La organización económica del Estado Inca*, Siglo xxi, México, 1978.

Hyslop, J., *The Inca road system*, Nueva York, 1984.

También pueden consultarse sobre distintas áreas del Tahuantinsuyu:

Rostworowski, M., «Mercaderes del valle de Chincha en la época prehispánica», *Revista Española de Antropología Americana*, 5, 1970, pp. 135-177.

Rowe, J., «Urban settlements in Ancient Peru», *Nawpa Pacha*, 1, 1963, pp. 1-27.

Wachtel, N., *Los vencidos. Los indios del Perú frente a la conquista española (1530-1570)*, Alianza Universidad, Madrid, 1976.

Evidentemente, aquel que quiera adentrarse con más profundidad tendrá que consultar el voluminoso:

Steward, J., editor, *Handbook of South American Indians*, Washington, 1946.

Para el área brasileña, sigue siendo obligado comenzar con:

Metraux, A., *La civilisation materiéle des tribus Tupi-Guaraní*, París, 1928.

Para la época del contacto con el mundo occidental es básico:

Hemming, J., *Red gold. The conquest of the Brazilian Indians (1500-1760)*, Londres, 1978.

La literatura referente a las transformaciones de la conquista es muy amplia, aunque por lo general, al estar inscrita en la polémica de la Leyenda Negra, suele traslucir un apasionamiento que es necesario superar. La incorporación del continente americano al sistema mundial, visto desde la perspectiva europea, cuenta con multitud de estudios:

Wallerstein, I., *El moderno sistema mundial*, Siglo xxi, México, 1979.

Davis, R., *La Europa Atlántica. Desde los descubrimientos hasta la industrialización*, Siglo xxi, México, 1977.

Véanse las cifras aceptadas de llegada a Europa de metales preciosos en:

Hamilton, E. J., *El tesoro americano y la revolución de los precios en España, 1501-1650*, Ariel, Barcelona, 1983, 2ª. edición.

La transformación de los sistemas tributarios indígenas ha sido un tema mucho más desarrollado para el mundo andino que para el mesoamericano, pudiéndose consultar descripciones detalladas como:

Espinoza Soriano, W., *La destrucción del imperio de los incas. La rivalidad política y señorial de los curacazgos andinos*, Lima, 1973.

Salomón, F., *Los señores étnicos de Quito en la época de los Incas*, Otavalo, 1980.

Spalding, K., *De indio a campesino. Cambios en la estructura social del Perú colonial*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1974.

Stern, S. J., *Los pueblos indígenas del Perú y el desafío de la conquista española. Huamanga hasta 1640*, Alianza América, Madrid, 1986.

Trelles Arestegui, E., *Lucas Martínez Vegazo: funcionamiento de una encomienda peruana inicial*, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 1982.

Wachtel, N., *Los vencidos...*; ver página anterior.

Para México son básicos el texto ya citado de Hassig y:

Simpson, L. B., *Los conquistadores y el indio americano*, Península, Barcelona, 1970.

Los cambios que se dieron en los sistemas de intercambio internos no han sido directa y específicamente desarrollados con la necesaria amplitud. Para el área mesoamericana el mejor texto es el ya citado de R. Hassig. Para el mundo andino, pueden verse:

Bromley, R. J., «Precolonial trade and the transition to a colonial market system in the Audiencia of Quito», *Nova Americana*, I, 1978, pp. 269-283.

Keith, R. G., *Conquest and agrarian change. The emergence of the hacienda system of the peruvian coast*, Harvard University Press, Cambridge Mass., 1976.

Los textos respecto al derrumbre demográfico son abundantes, y reproducen con intensidad los apasionamientos nacionalistas de la Leyenda Negra. Una panorámica equilibrada y bien confeccionada, aunque ya lógicamente anticuada, puede verse en:

Sánchez-Albornoz, N., *La población de América Latina desde los tiempos precolombinos hasta el año 2000*, Alianza Editorial, Madrid, 1977.

Los cálculos que han venido siendo considerados como «más científicos» hasta la fecha son los de:

Cook, S. F. y Borah, W., *Ensayos sobre historia de la población: México y el Caribe*, Siglo XXI, 3 vols., México, 1977-1980.

Cook, N. D., *Demographic Collapse: Indian Peru, 1520-1620*, Cambridge University Press, Cambridge, Nueva York, 1981.

Newson, L., *The cost of conquest. Indian decline in Honduras under Spanish Rule*, Westview Press, Boulder, Colorado, 1986.

Newson, L., *Indian survival in colonial Nicaragua*, University of Oklahoma Press, Norman, 1987.

Comadrán Ruiz, J., *Evolución demográfica argentina en el período hispano (1535-1810)*, Buenos Aires, 1969.

Colmenares, G., *Encomienda y población en la provincia de Pamplona (1549-1650)*, Universidad de los Andes, Bogotá, 1969.

Un buen comentario respecto a la fragilidad de las fuentes utilizadas por casi todos los autores y por tanto de lo provisional de sus conclusiones puede verse en:

Henige, D., «On the contact Population of Hispaniola: history as Higher Mathematics», *Hispanic American Historical Review*, LVIII:2, 1978, pp. 217-237.

Con respecto a la formación de las haciendas alrededor de los centros urbanos se pueden encontrar buenas descripciones, aunque por lo general carentes de puntos de partida teóricos claros. Véase un comentario más extenso en el capítulo próximo.

Las transformaciones en los sistemas de intercambio de larga distancia y sus implicaciones en los interprovinciales se conocen con algo de detalle debido a la atención que tradicionalmente han prestado los historiadores al primer período de la colonización. Una síntesis sigue siendo la clásica obra de:

Sauer, C. O., *Descubrimiento y dominación española del Caribe*, Fondo de Cultura Económica, México, 1984.

Para introducirse en el tema es útil el trabajo de:

Moya Pons, F., *Después de Colón. Trabajo, sociedad y política en la economía del oro*, Alianza América, Madrid, 1987.

Específicamente sobre el tema comercial véase:

Andrews, K., *The Spanish Caribbean. Trade and plunder, 1530-1630*, New Haven-London, 1978.

Lohman Villena, G., *Les Espinosa, une famille d'hommes d'affaires en Espagne et aux Indies à l'époque de la colonization*, SEVPEN, París, 1968.

Se puede comprobar la rapidez con que una empresa era montada y desmontada en la primera mitad del siglo XVI en las Antillas, así como la estructura interna de las mismas y su rentabilidad, en:

Otte, E., *Las perlas del Caribe: Nueva Cádiz de Cubagua*, Caracas, 1977

Respecto a las transformaciones drásticas que sufrió el Brasil en esta primera época pueden verse los textos clásicos introductorios generales de:

Johnson, H. B., «The Portuguese settlement of Brazil, 1500-1580», en Bethel, L., editor, *The Cambridge History of Latin America*, Cambridge, 1984, vol. I, pp. 253-286.

Diffie, B. W., *A History of Colonial Brazil, 1500-1792*, Malabar, Florida, 1987.

Oliveira Marques, A. H., *Historia de Portugal*, 2 vols., Fondo de Cultura Económica, México, 1984.

Simonsen, R., *Historia económica do Brasil, 1550-1820*, Sâo Paulo, 1962.

Consulta obligada para comprender la desestructuración de las comunidades indígenas y para ver el nacimiento de la sociedad de las plantaciones, son el texto ya citado de Hemming y:

Freyre, G., *Casa grande y Senzala*, Caracas, 1977.

CAPÍTULO II

Sobre la organización política y fiscal colonial hay una cantidad grande de materiales descriptivos de las instituciones, pero hasta la fecha no se cuenta con una reflexión acabada que, partiendo de la información existente, incorpore los planteamientos de la ciencia política y la sociología a fin de comprender profundamente el funcionamiento del sistema colonial. Un acercamiento parcial puede verse en:

Pietschmann, H., *El Estado y su evolución al principio de la colonización española de América*, Fondo de Cultura Económica, México, 1989.

García Gallo, A., «La constitución política de las Indias españolas», en García Gallo, A., *Estudios de la historia del derecho indiano*, Madrid, 1972.

Respecto a los planteamientos «éticos» de la conquista, véanse:

Hanke, L., *La humanidad es una*, Fondo de Cultura Económica, México, 1985.

Hanke, L., *La lucha por la justicia en la conquista de América*, Madrid, 1959.

Pagden, A., *Spanish Imperialism and the political imagination,* Yale University Press, New Haven, 1990.

En cuanto al análisis de los temas fiscales y el tributo, véanse:

Klein, H., «Recent trends in the study of Spanish America colonial public finance», *Latin American Research Review,* XXIII: 1, 1988, 35-62. Un resumen en español en «Últimas tendencias en el estudio de la Hacienda colonial hispanoamericana», *Papeles de Economía Española,* XX, 1984, pp. 39-48, donde se reúne la bibliografía más importante al respecto.

Miranda, J., *El tributo indígena en la Nueva España durante el siglo XVI,* El Colegio de México, México, 1952.

Sánchez-Albornoz, N., *Indios y tributos en el Alto Perú,* Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1980.

Zavala, S., *El servicio personal de los indios en el Perú,* 2 vols., El Colegio de México, México, 1978-1979.

Sobre el papel que los reales de minas representaron con respecto a la integración de los mercados internos, consúltense:

Assadourian, C. S., *El sistema de la economía colonial. El mercado interior. Regiones y espacio económico,* Editorial Nueva Imagen, México, 1983.

Palerm, A., «Sobre la formación de la sociedad colonial. Apuntes para una discusión», en Florescano, E., editor, *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina (1500-1975),* Fondo de Cultura Económica, México, 1979, pp. 93-127.

Una reflexión y repaso de la bibliografía en su conjunto sobre los factores de regionalización puede verse en:

Pérez Herrero, P., «Determinants of regional dynamics in México (1700-1850). Existing models and research hypotheses», en Van Young, E., editor, *Mexican regions: comparative history and development,* Center for US-Mexican Studies, University of California, San Diego, 1991.

Una interpretación del papel que las relaciones exteriores han desempeñado en la configuración de los espacios internos americanos puede verse en:

Moreno Toscano, A. y Florescano, E., *El sector externo y la organización espacial y regional de México (1521-1910),* Universidad Autónoma de Puebla, Puebla, 1977.

Descripciones sobre el sistema comercial que conectaba el continente americano con la Península, así como un análisis cuantitativo de sus flujos se presentan en:

Haring, C. H., *Comercio y navegación entre España y las Indias en época de los Habsburgos,* Fondo de Cultura Económica, México, 1979.

Chaunu, P., *Seville et l'Atlantique,* 12 vols., París, 1955-1960. Una traducción y resumen en castellano puede verse en *Sevilla y América. Siglos XVI y XVII,* Universidad de Sevilla, Sevilla, 1983.

Chaunu, P., *Las Filipinas y el Pacífico de los ibéricos. Siglos XVI, XVII y XVIII,* Instituto Mexicano de Comercio Exterior, México, 1974.

Véase la importancia de las regulaciones municipales para controlar los mercados urbanos en:

Guthrie, Ch., «Trade, industry and labor in the seventeenth-century Mexico City», *Revista de Historia de América,* 7, 1939, pp. 103-134.

Dusemberry, W. H., «The regulation of meat supply in sixteenth-century Mexico City», *Hispanic American Historical Review,* 28, 1948, pp. 38-52.

Moore, J. P., *The cabildo in Peru under the Habsburgs. A study in the origins and powers of the town council in the viceroyalty of Peru, 1530-1700,* Durham, 1954.

La bibliografía sobre la que se basa la descripción de las respectivas realidades regionales es muy amplia y variada. Algunas visiones generales pueden verse en:

Slicher Van Bath, B., «Economic diversification in Spanish America around 1600: centres, intermediate zones and peripheries», *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas,* XVI, 1979, pp. 53-95, que se basa en las obras contemporáneas de López de Velasco, J., 1574, y Vázquez de Espinosa, A., 1628.

Pérez Herrero, P., *México. La formación de sus regiones,* AKAL, Madrid, 1991.

Específicamente sobre el comercio entre los virreinatos novohispano y peruano, así como entre Nueva España, Filipinas y Cuba, consúltense:

Borah, W., *Comercio y navegación entre México y Perú en el siglo XVI,* Instituto Mexicano de Comercio Exterior, México, 1975.

Leriverend Brusone, J., «Relaciones entre Nueva España y Cuba», en *Revista de Historia de América,* 37-38, 1954, pp. 45-108.

Schurz, W. L., *The Manila galleon,* Nueva York, 1939.

Yuste López, C., *El comercio de Nueva España con Filipinas, 1590-1785,* Instituto Nacional de Antropología e Historia, México, 1984.

Rees, P., *Transportes y comercio entre México y Veracruz, 1519-1910,* Secretaría de Educación Pública, México, 1976.

El comercio entre las comunidades indígenas puede verse en:

Gibson, Ch., *Los aztecas bajo el dominio español, 1519-1810,* Siglo xxi, México, 1978.

Chance, J. K., *Conquest of the Sierra. Spaniards and indians in colonial Oaxaca,* University of Oklahoma Press, Norman, 1989.

Sobre el área centroamericana se pueden consultar, además de las dos obras de Newson ya citadas:

Macleod, M., *Spanish Central America: A socioeconomic History, 1520-1720,* Berkeley University Press, Berkeley, 1973. Hay traducción al castellano, Guatemala, 1980, donde se reúne la información bibliográfica más importante.

Feldman, L. H., *A tumpline economy: production and distribution systems in sixteenth-century eastern Guatemala,* Culver City, CA., 1985.

Un panorama sintético sobre el mundo antillano y circumcaribe se puede ver en:

Pérez Herrero, P., «La estructura comercial del Caribe en la segunda mitad del siglo xvi», en *Revista de Indias,* 48:181, 1987, pp. 777-810.

Andrews, K. R., *The Spanish Caribbean...;* ver biografía del capítulo I.

Información detallada sobre el área venezolana puede encontrarse en:

Ferry, R. J., *The colonial elite of early Caracas: formation & crisis, 1567-1767,* University of California Press, Berkeley, 1989.

Varios autores, *Hacienda y comercio de Venezuela en el siglo xvi (1601-1650),* Banco Central de Venezuela, Caracas, 1983.

Respecto al eje andino es básico partir de la obra de Assadourian, C. S. anteriormente citada. Dicho esquema de análisis puede irse ampliando con la información de:

Bakewell, P. J., *Miners of the red mountain: indian labor in Potosi, 1545-1650,* University of New Mexico Press, Albuquerque, 1984.

Bakewell, P. J., «Technological change in Potosi: the silver boom of the 1570's», *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas,* 14, 1977, pp. 57-77.

Bowser, F. P., *The African slave in colonial Peru, 1524-1560,* Stanford University Press, Stanford, 1973.

Bromley, R. J., «Precolonial trade...»; ver bibliografía del capítulo I.

Cobb, G. B., «Supply and transportation for the Potosi mines, 1545-1640», *Hispanic American Historical Review,* 29, 1949, pp. 24-45.

Davies, K. A., *Landlowners in colonial Peru,* University of Texas Press, Austin, 1984.

Glave, L. M. y Remy, M. I., *Estructura agraria y vida rural en una región andina. Ollantaytambo entre los siglos XVI Y XIX,* Centro de Estudios Rurales Andinos Bartolomé de las Casas, Cuzco, 1983.

Keith, R., *Conquest and agrarian change. The emergence of the hacienda system on the peruvian coast,* Harvard Historical Studies, Harvard, 1976.

Lohman Villena, G., *Las minas de Huancavelica en los siglos XVI Y XVII,* Sevilla, 1949.

Navarro García, L., «El comercio interamericano por la mar del Sur en la Edad Moderna», *Revista de Historia de América,* 23, 1965, pp. 11-55.

León Borja, D. y Szaszdi Nagy, A., «El comercio de cacao de Guayaquil», *Revista de Historia de América,* 57-58, 1964, pp. 1-50.

Super, J. C., «Partnership and Profit in early andean trade. The experience of Quito merchants, 1580-1610», *Journal of Latin American Studies,* 11:2, 1979, pp. 265-281.

Para entender el papel compulsivo de los comerciantes en la formación de las redes internas es básico el trabajo de:

Carmagnani, M., «Formación de un mercado compulsivo y el papel de los mercaderes: la región de Santiago de Chile (1559-1600)», *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas,* 12, 1975, pp. 104-133.

Para el área paraguaya y rioplatense son de suma utilidad:

Garavaglia, J. C., «Un capítulo del mercado interno colonial: el Paraguay y su región (1537-1682)», *Nova Americana,* I, 1978, pp. 11-55.

Vedoya, J. C., *Historia social y económica de la colonia, siglos* XVI, XVII Y XVIII, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, Tandil, 1985.

El área brasileña cuenta con buenas interpretaciones como las de:

Mauro, F., *Le Portugal et l'Atlantique au* XVI*e siècle (1570-1670). Etude economique,* París, 1960-1983.

Schwartz, S. B., «Free farmers in a Slave Economy: the lavradores de cana in colonial Bahia», en Alden, D., editor, *Colonial roots of Modern Brazil,* Berkeley-Los Angeles, 1973, pp. 147-197.

Canabrava, A. P., *O comercio portugues no Rio da Prata, 1580-1640,* Sâo Paulo, 1944-1984.

Curtin, Ph., *The atlantic slave trade,* Madison, 1969; ídem, *The rise and fall of the plantation complex,* Cambridge University Press, Cambridge, 1990.

Vila Vilar, E., *Hispanoamérica y el comercio de esclavos. Los asientos portugueses,* Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1977.

Freyre, G., *Casa grande y Senzala,* Caracas, 1977.

Morse, R., editor, *The bandeirantes. The historical role of the Brazilian Pathfinders,* Nueva York, 1965.

Schwatz, S. B., realiza en Lockhart, J., editor, *Early Latin America. A history of colonial Spanish America and Brazil,* Cambridge University Press, Cambridge, 1983.

Simonsen, R., *Historia economica do Brasil, 1500-1820,* Companhia Editora Nacional, Sâo Paulo, 1937-1977.

CAPÍTULO III

La bibliografía sobre el período de «la autonomía y el contrabando» es escasa. De carácter introductorio véanse:

Lynch, J., *España bajo los Austrias,* t. II, Barcelona, 1972.

Elliot, J., «América y el problema de la decadencia española», *Anuario de Estudios Americanos,* XXVIII, 1971, pp. 1-23.

Wittman, T., «La crisis europea del siglo XVII e Hispanoamérica», *Anuario de Estudios Americanos,* XXVIII, 1971, pp. 25-44.

Vázquez de Espinosa, A., *Compendio y descripción de las Indias Occidentales*, Atlas, Madrid, 1969. Se trata de una descripción general de la época muy valiosa.

Los flujos comerciales oficiales realizados por el Atlántico o el Pacífico fueron cuantificados, además de por Chaunu en las obras citadas para el capítulo II, por:

Hamilton, E. J., *El tesoro americano...*; ver bibliografía del capítulo I.

García Fuentes, L., *El comercio español con América, 1650-1700*, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1980.

Bauzon, L. E., *Deficit government: Mexico and the Philippine situado, 1606-1804*, Centre for East Asian Cultural Studies, Tokio, 1981.

Yuste, C., *El comercio de Nueva España con Filipinas, 1590-1785*, INAH, México, 1984.

Una crítica imprescindible de estas series es la obra de:

Morineau, M., *Incroyables Gazettes et fabuleaux métaux. Les retours trésors américains d'aprés les gazettes hollandaises (XVI-XVIIIe siècles)*, Londres-París, 1985.

Los problemas de la formación de los latifundios fueron desarrollados originalmente para el caso de Nueva España por:

Chevalier, F., *La formación de los latifundios en México*, Fondo de Cultura Económica, México, 1975.

Comentarios a la tesis de F. Chevalier y un resumen de la polémica que originó dicha obra pueden verse en:

Florescano, E., coordinador, *Haciendas, latifundios y plantaciones en América Latina*, Siglo XXI, México, 1979, 3ª edición.

Liehr, R., «Orígenes, evolución y estructura socieconómica de la hacienda hispanoamericana», *Anuario de Estudios Americanos*, XXXIII, 1976, pp. 527-577.

Lockhart, J., «Encomienda and hacienda: the evolution of the great state in the Spanish Indies», *Hispanic American Historical Review*, 49:3, 1969, pp. 411-429.

Van Young, E., «La historia rural de México desde Chevalier: historiografía de la hacienda colonial», en E. Cárdenas, compilador, *Historia económica de México*, Fondo de Cultura Económica, México, 1989, pp. 376-438.

Véase la información referente a los aspectos fiscales en:

TePaske, J. y Klein, H. S., *The Royal Treasuries of the Spanish Empire in America*, 3 vols., Duke University Press, Durham, 1982.

TePaske, J. *et al.*, *La Real Hacienda de Nueva España: la Real Caja de México (1576-1816)*, Instituto Nacional de Antropología e Historia, México, 1976.

TePaske, J. y Klein, H. S., *Ingresos y egresos de la Real Hacienda de Nueva España*, 2 vols., Instituto Nacional de Antropología e Historia, México, 1988.

Respecto a la conceptualización del siglo XVII como un período de «crisis», «depresión», «transición» o de «integración» en Nueva España, consúltense:

Lira, A. y Muro, L., «El siglo de la integración», en D. Cosío Villegas, coordinador, *Historia General de México*, El Colegio de México, México, 1977.

Borah, W., *El siglo de la depresión en la Nueva España*, México, 1975.

Boyer, R., «Mexico in the seventeenth-Century. Transition of a colonial society», *Hispanic American Historical Review*, 37:3, 1977, 455-78.

Israel, J. I., «México y la "crisis general" del siglo XVII», en Florescano, E., coordinador, *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina (1500-1975)*, Fondo de Cultura Económica, México, 1979.

TePaske, J. J. y Klein, H., «The seventeenth-century crisis in New Spain. Myth or reality», *Past and Present*, XC, 1981, pp. 16-35.

Los aspectos políticos del virreinato novohispano pueden reconstruirse con la información de:

Israel, J. I., *Razas, clases sociales y vida política en el México colonial*, Fondo de Cultura Económica, México, 1980.

Hoberman, L. S., «Bureaucracy and disaster: Mexico City and the Flood of 1629», *Journal of Latin American Studies*, 6:2, 1974, pp. 211-230.

Boyer, R., «Absolutism versus corporatism in New Spain. The administration of the Marques of Gelves, 1621-1624», *The International History Review*, Canadá, 4:4, 1982, pp. 475-503.

Para los aspectos mineros y demográficos del mismo virreinato, véanse:

Bakewell, P., *Minería y sociedad en el México colonial. Zacatecas (1546-1700)*, Fondo de Cultura Económica, México 1976.

Chiaramonte, J. C., «En torno a la recuperación demográfica y a la depresión económica novohispana durante el siglo XVII», *Historia Mexicana*, XXX:4, 1981, pp. 561-604.

Un buen análisis de las vinculaciones entre el mundo indígena y el hispánico para el área novohispana puede encontrarse en texto citado de Gibson, Ch., o en los de:

García Martínez, B., *Los pueblos de la sierra. El poder y el espacio entre los indios del norte de Puebla hasta 1700*, El Colegio de México, México, 1987.

Chance, J. K., *Race & class in colonial Oaxaca*, Standford University Press, Standford, 1978.

Los comerciantes del Consulado de México se analizan en:

Hoberman, L. S., «Merchants in seventeenth-century Mexico City: a preliminary portrait», *Hispanic American Historical Review*, 57:3, 1977, pp. 479-503.

Los diferentes comportamientos regionales del virreinato novohispano pueden verse en:

Altman, I. y Lockhart, J., editores, *Provinces of early Mexico*, Berkeley, 1976.

Navarro García, L., *Sonora y Sinaloa en el siglo XVII*, Sevilla, 1967.

Farris, N., *Maya society under colonial rule*, Princeton University Press, Princeton, 1984.

Crespo, H., coordinador, *Morelos. Cinco siglos de historia regional*, México, 1984.

Sobre el área centroamericana son básicas, además de la obra de Macleod citada para el capítulo II, las siguientes:

Lutz, C., *Historia sociodemográfica de Santiago de Guatemala, 1541-1773*, Guatemala, 1985.

Rubio Sánchez, M., *Comercio de y entre las provincias de Centroamérica*, Guatemala, 1973.

Respecto al área antillana hispana, se encuentran las obras de:

Macías Domínguez, I., *Cuba en la primera mitad del siglo* XVII, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1978.

López Cantos, A., *Historia de Puerto Rico, 1650-1700*, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1975.

Gil-Bermejo, J., *La Española: anotaciones históricas, 1600-1650*, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1983.

Vila Vilar, E., *Historia de Puerto Rico (1600-1650)*, Escuela de Estudios Hispanomaericanos, Sevilla, 1974.

Una buena síntesis sobre las antillas anglófonas puede verse en:

Watts, D., *The West Indies: patterns of development, culture and enviromental change since 1492*, Cambridge University Press, Cambridge, 1987.

Curtin, Ph. D., *The rise and fall...*; ver bibliografía del capítulo II.

Dunn, R. S., *Sugar and slaves: the rise of the planter class in the english West Indies, 1624-1713*, University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1972.

Las relaciones entre las Antillas hispánicas, francesas, inglesas y holandesas se encuentran en:

Morales-Carrión, A., *Puerto Rico and the Non Hispanic Caribbean: a study on the decline of Spanish exclusivism*, University of Puerto Rico Press, Río Piedras, 1952;

Goslinga, C. Ch., *The Dutch in the Caribbean and on the Wild Coast, 1580-1680*, Assen, 1971.

Para el área venezolana, además de en la obra de Ferry citada para el capítulo II, puede encontrarse buena información en:

Banco Central de Venezuela, editor, *Hacienda y comercio...*; ver bibliografia del capítulo II.

Brito Figueroa, F., *Historia económica y social de Venezuela*, Universidad Central de Venezuela, Caracas, 1979.

Arcila Farias, E., *Comercio entre México y Venezuela en los siglos XVII y XVIII*, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, México, 1975.

Sobre el área de la Nueva Granada son de suma utilidad:

Marzahl, P., *Town in the empire. Government, politics and society in seventeenth-Century Popayan*, University of Texas, Austin, 1978.

Colmenares, G., *Historia económica y social de Colombia. Popayán, una sociedad esclavista, 1680-1800*, Bogotá, 1979.

Colmenares, G., *Cali: terratenientes, mineros y comerciantes*, Bogotá, 1980.

López Arellano, M. L., *Las encomiendas en Popayán en los siglos XVII y XVIII*, Sevilla, 1977.

Miranda Vázquez, T., *La gobernación de Santa Marta (1570-1670)*, Sevilla, 1976.

Ruiz Rivera, J., *Encomienda y mita en Nueva Granada*, Sevilla, 1975.

El área andina cuenta con buenos trabajos además del de Keith citado para el capítulo I, como por ejemplo:

Andrien, K. J., *Crisis and decline. The viceroyalty of Peru in the seventeenth-Century*, University of New Mexico, Albuquerque, 1985.

Tepaske, J. J., «La crisis del siglo XVIII en el virreinato del Perú», en B. García Martínez, *Historia y sociedad en el mundo de habla española. Homenaje a J. Miranda*, El Colegio de México, México, 1970, pp. 263-279.

Clayton, L. A., «Trade and navigation in the seventeenth-Century Viceroyalty of Peru», *Journal of Latin American Studies*, 7:1, 1975.

Rodríguez Vicente, E., *El tribunal del Consulado de Lima en la primera mitad del siglo XVII*, Madrid, 1960.

Malamud, C., *Cádiz y Saint Malo en el comercio colonial peruano (1698-1725)*, Diputación Provincial de Cádiz, Cádiz, 1986.

Liebman, «The Great conspirancy in Peru», *The Americas*, XXVIII:2, 1971, pp. 176-190.

Bakewell, P. J., *Miners of the red mountain. Indian labor in Potosi, 1545-1650*, University of New Mexico Press, Albuquerque, 1984.

Bakewell, P. J., «Registered silver production in the Potosi district, 1550-1735», *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, 12, 1975.

Zulawski, A., «Wages, ore sharing and peasant agriculture: labor in Oruro's silver mines, 1607-1720», *Hispanic American Historical Review*, 67:3, 1987, pp. 405-430.

Whitaker, A. P., *The Huancavelica Mercury Mine*, Harvard University Press, Cambridge, 1941.

Cole, J. A., *The Potosi mita, 1573-1700: compulsory indian labor in the Andes*, Standford University Press, Standford, 1985.

Cook, N. D., *Demographic Collapse...*; ver bibliografía del capítulo I.

Sánchez-Albornoz, N., *Indios y...*; ver bibliografía del capítulo II.

Cushner, N., *Lords of the land; sugar, wine and jesuit estates of coastal Peru, 1600-1767*, Baltimore, 1980.

Las interrelaciones entre las economías indígenas y las europeas han sido analizadas por:

Harris, O., Larson, B. y Tandeter, E., compiladores, *La participación indígena en los mercados surandinos: estrategias y reproducción social, siglos XVI a XIX*, Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social, La Paz, 1987.

Wightman, A. M., *Indigenous migration and social change*, Duke University Press, Durham, 1990.

Larson, B., *Colonialism and agrarian transformation in Bolivia: Cochabamba, 1550-1900*, Princeton University Press, Princeton, 1988.

Spalding, K., *De indio a campesino*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1974.

Spalding, K., «Kurakas and commerce: A chapter in the evolution of Andean Society», *Hispanic American Historical Review*, 53:4, 1973, pp. 581-599.

Escobari de Querejazu, L., *Producción y consumo en el espacio surandino en el siglo XVII, Cuzco-Potosí, 1650-1700*, La Paz, 1985.

Bronner, F., «Peruvian encomenderos in 1630: elite circulation and consolidation», *Hispanic American Historical Review*, 57:4, 1977, pp. 633-659.

Sobre la realidad ecuatoriana es obligada la cita de:

Phelan, J. L., *The kingdom of Quito in the seventeenth century*, Madison, 1967.

Respecto a las regiones del Río de la Plata, véanse:

Moutoukias, A., *Contrabando y control colonial en el siglo XVII: Buenos Aires, el Atlántico y el espacio peruano*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1988.

Assadourian, C. S., «Potosí y el crecimiento económico de Córdoba en los siglos XVI y XVII», en *Homenaje a Gastón Maceda*, Córdoba, 1973.

Garzón Maceda, C., *Economía del Tucumán. Economía natural y economía monetaria (siglos XVI, XVII* y *XVIII)*, Córdoba, 1968.

Molina, R., *Las primeras experiencias comerciales del Plata, el comercio marítimo, 1580-1700*, Buenos Aires, 1966.

Lafuente Machaín, R., *Historia de Buenos Aires en el siglo* XVII, Buenos Aires, 1980.

Romano, R., «Importaciones de trabajadores de Cuyo en el siglo XVII», *Revista Chilena de Historia y Geografía*, 124, 1956, pp. 177-213.

Toledo, E. B., «El comercio de mulas en Salta, 1657-1698», *Anuario del Instituto de Investigaciones Históricas*, 6, Rosario, 1962-1963.

Torre Revello, J., «Los navíos de registro en el Río de la Plata», *Boletín de la Academia Nacional de la Historia*, XXXIV, 1963.

Canabrava, A. P., *O comercio...*; ver bibliografía del capítulo II.

Lafuente Machaín, R., *Los portugueses en Buenos Aires. Siglo* XVII, Madrid, 1931.

Para la región de Paraguay, son de suma utilidad:

Garavaglia, J. C., *Economía, sociedad y regiones*, Ediciones de la Flor, Buenos Aires, 1987.

Garavaglia, J. C., *Mercado interno y economía colonial*, Enlace Grijalbo, México, 1983.

Para Chile, son básicos los textos de:

Ramón, A. de, «Producción artesanal y servicios en Santiago de Chile (1650-1700)», *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, 12, 1975, pp. 134-166.

Villalobos, S. *et al.*, *Historia de Chile*, Santiago, 1974.

Las relaciones mercantiles del área brasileña han sido estudiadas, además de por Simonsen y Mauro, citados en el capítulo II, por:

Boxer, C. R., *The english and the portuguese Brazil trade, 1660-1780: some problems and personalities*, La Trobe University, Bundoora, Australia, 1981.

Magalhâes Godinho, V., «Le Portugal, les flottes du sucre et les flottes del'or (1670-1770)», *Annales*, abril-junio, 1950, pp. 184-197.

Vila Vilar, E., *Hispanoamérica y...*; ver bibliografía del capítulo II.

Boxer, C. R., *The Dutch in Brazil, 1624-54*, Oxford, 1957.

Coaracy, V., *O Rio de Janeiro no século* XVII, Río de Janeiro, 1965.

Taunay, A. E., *Historia seiscentista da Vila de São Paulo*, 4 vols., São Pâulo, 1626-1629.

Morse, R. M., editor, *The bandeirantes...*; ver bibliografía del capítulo II.

Kieman, M., *The indian policy of Portugal in the Amazon region, 1614-1693*, Washington, 1954.

CAPÍTULO IV

Un estudio bibliográfico general del período puede encontrarse en:

Pérez Herrero, P. y Vives, P. A., «Perfil bibliográfico de la América de Carlos III», *Cuadernos Hispanoamericanos*, «Los Complementarios/2», diciembre 1988, pp. 251-273.

De carácter introductorio pueden verse:

Bityar Letayf, M., *Los economistas españoles y sus ideas sobre el comercio con las Indias*, México, 1975.

Brading, D. A., «Bourbon Spain and its American Empires», en L. Bethel, editor, *The Cambridge History of Latin America*, Cambridge University Press, Cambridge, 1984, vol. I, pp. 389-439.

Halperin Donghi, T., *Reforma y disolución de los imperios ibéricos, 1750-1850*, Alianza Universidad, Madrid, 1985.

Floyd, T. S., *The Bourbon reformers and Spanish civilization: builders or destroyers?*, Boston, 1966.

Lynch, J., *Bourbon Spain, 1700-1808*, Basil Blackwell, Oxford, 1989.

Un compendio de los aspectos comerciales del período véase en:

Muñoz Pérez, J., «La publicación del Reglamento de Comercio Libre a Indias», *Anuario de Estudios Americanos*, 4, 1947.

Fontana, J., editor, *La economía española al final del Antiguo Régimen. Comercio y colonias*, Alianza Universidad, Madrid, 1982.

García Baquero, A., *Cádiz y el Atlántico. El comercio colonial español bajo el monopolio gaditano*, 2 vols., Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1976.

Fisher, J., *Commercial relations between Spain and Spanish America in the Era of Free Trade, 1776-1796*, Liverpool, 1985.

Walker, G. J., *Política española y comercio colonial, 1700-1789*, Ariel, Barcelona, 1979.

Para el caso de la Nueva España, la bibliografía es abundante. Relativos a los problemas regionales y comerciales, véanse:

Brading, D. A., *Mineros y comerciantes en el México borbónico (1763-1810)*, Fondo de Cultura Económica, México, 1975.

Carmagnani, M., *El regreso de los dioses*, Fondo de Cultura Económica, México, 1988.

Coatsworth, J. H., «The mexican mining industry in the eighteenth century», en N. Jacobsen y H. Puhle, editores, *The economies of Mexico and Peru during the late colonial period, 1760-1810*, Colloquium Verlag, Berlín, 1986, pp. 26-45.

Cuenya, M. A., et al., *Puebla, de la colonia a la revolución*, Universidad Autónoma de Puebla, Puebla, 1987.

Chance, J. K., *Race & class...*; ver bibliografía del capítulo III.

Farris, N., *Maya society under colonial rule. The collective enterprise of survival*, Princeton University Press, Princeton, 1984.

Florescano, E., *Precios del maíz y crisis agrícolas en México (1708-1810)*, El Colegio de México, México, 1969.

Garavaglia, J. C. y Grosso, J. C., «De Veracruz a Durango: un análisis regional de la Nueva España borbónica», *Siglo XIX*, II:4, 1987, pp. 9-52.

Hadley, P. L., *Minería y sociedad en el centro minero de Santa Eulalia, Chihuahua (1709-1750)*, Fondo de Cultura Económica, México, 1979.

Hamnet, B. R., *Política y comercio en el sur de México, 1750-1821*, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, México, 1976.

Kicza, J. E., «The pulque trade of late colonial México City», *The Americas*, 37:2, 1980.

Klein, H. S., «La economía de la Nueva España, 1680-1809: un análisis a partir de las Cajas Reales», *Historia Mexicana*, XXXIV:4, 1985, pp. 561-609.

Morin, C., *Michoacán en la Nueva España del siglo XVIII. Crecimiento y desigualdad en una economía colonial*, Fondo de Cultura Económica, México, 1979.

Ortiz de la Tabla, J., *Comercio exterior de Veracruz, 1778-1821. Crisis de dependencia*, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1978.

Ouweneel, A. y Torales, C., compiladores, *Empresarios, indios y Estado. Perfil de la economía mexicana (siglo XVIII)*, CEDLA, Amsterdam, 1988.

Ouweneel, A. y Bijleveld, C. J. H., «The economic cycle in Bourbon Central México: a critique of the recaudación del diezmo líquido en pesos», *Hispanic American Historical Review*, 69:3, 1989, pp. 479-530.

Pastor, R., *Campesinos y reformas: la Mixteca, 1700-1856*, El Colegio de México, México, 1987.

Pérez Herrero, P., *Plata y libranzas. La articulación comercial del México borbónico*, El Colegio de México, México, 1988.

Pérez Herrero, P., «El crecimiento económico borbónico novohispano y sus cifras», *Revista de Historia Económica*, VII:1, 1989.

Pérez Mallaína, P. E., *Comercio y autonomía en la Intendencia de Yucatán (1797-1814)*, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1978.

Salvucci, R., *Textiles and capitalism in Mexico. An economic history of the obrajes, 1539-1840*, Princeton University Press, Princeton, 1987.

Serrera, R. M., *Guadalajara ganadera. Estudio regional novohispano, 1760-1805*, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1977.

Swan, M. M., *Tierra Adentro: Settlement an society in colonial Durango*, Westview Press, Boulder, Colorado, 1982.

Taylor, W., *Landlord and Peasantin colonial Oaxaca*, Stanford University Press, Stanford, 1972.

Van Young, E., *Hacienda and market in eighteenth-Century México. The rural economy of the Guadalajara region, 1675-1820*, University of California Press, Los Angeles, 1981.

Velázquez, M. C., *Establecimiento y pérdida del septentrión de Nueva España*, El Colegio de México, México, 1974.

West, R. C., *The mining Community of Northern New Spain: the Parral Mining District*, University of California Press, Los Angeles, 1949.

Respecto al área centroamericana han de consultarse los textos de:

Floyd, T. S., «Bourbon Palliatives and the Central American Mining Industry, 1765-1800», *The Americas*, 18, 1961.

Wortman, M. L., *Government and society in Central America, 1680-1840*, Nueva York, 1982.

Woodward, R. L., *Central America. A nation divided*, Oxford University Press, Nueva York, 1985.

Pérez Brignoli, H., *Breve Historia de Centroamérica*, Alianza Universidad, Madrid, 1985.

Szaszdi de Nagy, A., «El comercio ilícito en la provincia de Honduras», *Revista de Indias*, 17, 68, 1957.

Floyd, T. S., «The Guatemalan Merchants, the government and the provincianos, 1750-1800», *Hispanic American Historical Review*, 41, 1961.

Smith, R. S., «Indigo production and trade in colonial Guatemala», *Hispanic American Historical Review*, 39:2, 1962.

Acuña, V. H., «Capital comercial y comercio exterior en Centroamérica durante el siglo XVIII», *Mesoamérica*, 3:4, 1982.

Solórzano Fonseca, C., *El comercio exterior de Costa Rica en la época colonial*, San José, 1977.

Radell, D. y Parsons, J., «Realejo, a forgotten colonial port and shipbuilding center in Nicaragua», *Hispanic American Historical Review*, LI, 1971, pp. 295-312.

Woodward, R. L., *Privilegio de clase y desarrollo económico. Guatemala, 1793-1871*, Editorial Universitaria Centroamericana, San José de Costa Rica, 1981.

Woodward, R. L., «The economy of Central America at the close of the colonial period», en D. Kinkead, editor, *Estudios del reino de Guatemala*, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1985, pp. 117-134.

Respecto a las islas británicas y francesas, existe el trabajo de síntesis de Watts citado en la bibliografía del capítulo III. Cuba ha sido estudiada, entre otros, por:

Allahar, A. L., «The Cuban sugar planters (1790-1820)», *The Americas*, 41:1, 1984, pp. 37-57.

Kuethe, A. J., *Cuba, 1753-1815. Crown, military and society*, University of Tennessee Press, Knoxville, 1986.

Moreno Fraginals, M., *El ingenio*, La Habana, 1978.

Ortiz, F., *Contrapunteo cubano del tabaco y del azúcar*, La Habana, 1940.

El comercio de contrabando fue estudiado por:

Christellow, A., «Contraband trade between Jamaica and the Spanish Main and the Free Port Act of 1766», *Hispanic American Historical Review*, 22:2, 1942.

El comercio con Estados Unidos ha sido motivo de varios análisis:

García Baquero, A., «Estados Unidos, Cuba y el comercio de neutrales», *Revista de la Universidad Complutense*, 26:107, 1977.

Barbier, J. A. y Kuethe, A. J., editores, *The North-American role in the Spanish imperial economy, 1760-1819*, Manchester University Press, Manchester, 1984.

Puerto Rico cuenta con el trabajo de:

López Cantos, A., «El comercio de Puerto Rico con las posesiones españolas de América, 1700-1783», *Iberoamericanisches Archiv*, 4:1, 1978.

Santo Domingo cuenta con la monografía de:

Sevilla Soler, R., *Santo Domingo, tierra de frontera, 1750-1800*, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1981.

La información existente sobre la región de Venezuela es numerosa. Son fundamentales, además del trabajo de Arcila Farias citado para el capítulo III, los de:

Arcila Farias, E., *Comercio entre Venezuela y México en los siglos* XVII y XVIII, El Colegio de México, México, 1950.

Tandrón, H., *El Real Consulado de Caracas y el comercio exterior de Venezuela*, Caracas, 1976.

Nunes Días, M., *El Real Consulado de Caracas (1793-1810)*, Caracas, 1971.

Izard, M., *Series estadísticas para la historia de Venezuela*, Mérida, 1970.

Hussey, R. D., *The Caracas Company, 1728-1784*, Cambridge University Press, Cambridge, 1934.

Piñero, E., «The cacao economy of the eighteenth-Century Province of Caracas and the Spanish Cacao market», *Hispanic American Historical Review*, 68:1, 1988, pp. 75-100.

Brito Figueroa, F., *Historia económica y social de Venezuela*, Universidad Central de Venezuela, Caracas, 1979.

Izard, M., *El miedo a la revolución. La lucha por la libertad en Venezuela (1777-1830)*, Tecnos, Madrid, 1979.

McKinley, P. M., *Pre-Revolutionary Caracas. Politics, economy and society, 1777-1811*, Cambridge University Press, Cambridge, 1985.

García-Baquero, A., «El comercio de neutrales en Venezuela (1796-1802)», *Revista de Indias,* 173, 1984.

Respecto a la región de Nueva Granada, existe una bibliografía desigual, no teniéndose hasta la fecha toda la información necesaria para poder cubrir las distintas realidades regionales. Entre lo que hay destaca:

Twinam, A., *Miners, merchants and farmers in colonial Colombia*, University of Texas Press, Austin, 1982.

Colmenares, G., *Historia económica...*; ver bibliografía del capítulo III.

Colmenares, G., *Cali. Terratenientes, mineros y comerciantes. Siglo* XVIII, Cali, 1975.

Sharp, W. F., *Slavery on the Spanish Frontier. The colombian Chocó, 1680-1810*, University of Oklahoma Press, Norman, 1979.

McFarlane, A., «El comercio exterior del virreinato de la Nueva Granada», *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura, 1971-1972.*

Pombo, J. I., *Comercio y contrabando en Cartagena de Indias*, Bogotá, 1986.

Respecto a los espacios andinos, véanse:

Assadourian, C. S., Bonilla, H., Mitre A., y Platt, T., *Minería y espacio económico en los Andes*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1980.

Fisher, J., *Minas y mineros en el Perú colonial, 1776-1824*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1977.

Céspedes, G., «Lima y Buenos Aires. Repercusiones económicas y políticas de la creación del virreinato del Plata», *Anuario de Estudios Americanos*, 3, 1946, pp. 669-874.

Tepaske, J. J., «La "crisis" del siglo XVIII...»; ver bibliografía del capítulo III.

Jacobsen, N. y Puhle, H. J., editores, *The economies of Mexico and Peru during the late colonial period, 1760-1810*, Colloquium Verlag, Berlín, 1986.

Tandeter, E., et al., *The market of Potosí at the eighteenth Century*, University of London, Londres, 1987.

Haitin, M., «Prices, the Lima market and the agricultural crisis of the late eighteenth century Mexico», *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, 22, 1985, pp. 167-198.

Iwasaki Cauti, F., «Ambulantes y comercio colonial. Iniciativas mercantiles en el virreinato peruano», *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, 24, 1987, pp. 179-211.

Golte, J., *Repartos y rebeliones*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1980.

O'Phelan, S., *Rebellions and revolts in eighteenth-Century Peru and Upper Peru*, Co lonia, 1985.

Stein, S. J., «Bureaucracy and Business in the Spanish Empire, 1759-1804. Failure of a Bourbon Reform in Mexico and Peru», *Hispanic American Historical Review*, 61:1, 1981, pp. 2-28.

Tepaske, J. J., y Klein, H., así como los de J. Tord y C. Lazo, *Hacienda, comercio, fiscalidad y luchas sociales (Perú colonial)*, Biblioteca Peruana de Historia, Economía y Sociedad, Lima, 1981.

Brown, K. W., *Bourbon and brandy. Imperial reform in eighteenth-Century Arequipa*, University of New Mexico Press, Albuquerque, 1986.

Flores Galindo, A., *Aristocracia y plebe. Lima, 1760-1830*, Mosca Azul Editores, Lima, 1984.

Hamerly, M. T., *Historia social y económica de la antigua provincia de Guayaquil, 1763-1842*, Guayaquil, 1973.

Müller, K., «Comercio interno y economía regional en Hispanoamérica colonial. Aproximación cuantitativa a la historia económica de San Miguel de Tucumán, 1784-1809», *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, 24, 1987, pp. 265-334.

Larson, B., *Colonialism and agrarian transformation in Bolivia, Cochabamba, 1550-1900*, Princeton University Press, Princeton, 1988.

Glave, L. M. y Remy, M. I., *Estructura agraria y vida rural en una región andina: Ollantaytambo entre los siglos XVI-XIX*, Centro de Estudios Rurales Andinos, Cuzco, 1983.

Ortiz de la Tabla, J., *Panorama económico y social del corregimiento de Quito (1768-1775)*, Madrid, 1976.

Para Chile son fundamentales los trabajos de:

Carmagnani, M., *Les mécanismes de la vie économique dans une société coloniale: le Chili (1680-1830)*, SEVPEN, París, 1973.

Villalobos, S., *El comercio y la crisis colonial,* Ediciones de la Universidad de Chile, Santiago, 1968.

Ramos, D., *Trigo chileno, navieros del Callao y hacendados limeños entre la crisis agrícola del siglo* XVII *y la comercial de la primera mitad del siglo* XVIII, CSIC, Madrid, 1967.

Sobre el virreinato del Río de la Plata, consúltense:

Amaral, S., «Public expenditure financing in the colonial treasury. An analysis of the Real Caja de Buenos Aires Accounts, 1789-1791», *Hispanic American Historical Review,* 64:2, 1984.

Maeder, E., *Historia económica de Corrientes en el período virreinal 1776-1810,* Buenos Aires, 1981.

Socolow, S. M., *The merchants of Buenos Aires, 1778-1810. Family and commerce,* Cambridge University Press, Cambridge, 1978.

Villalobos, S., *Comercio y contrabando en el Río de la Plata y Chile, 1700-1811,* Buenos Aires, 1965.

Vives, P., «Asunción, 1775-1800. Persistencias rurales en la revitalización de su estructura urbana», *Revista de Indias,* 155-158, 1979.

Garavaglia, J. C., *Mercado interno...*; ver bibliografía del capítulo III.

Rock, D., *Argentina, 1516-1982,* University of California Press, Berkeley, 1985.

La bibliografía con respecto al Brasil es abundante, destacando entre ella, además de la obra de Boxer citada para el capítulo III, las siguientes:

Lockhart, J. y Schwartz, S. B., *Early Latin America. A History of colonial Spanish America and Brazil,* Cambridge University Press, Cambridge, 1983.

Bethel, L., editor, *Colonial Brazil,* Cambridge University Press, Cambridge, 1987.

Boxer, Ch. R., *The Golden Age of Brazil, 1695-1750,* Berkeley, 1962.

Alden, D., editor, *Colonial roots of Modern Brazil,* Berkeley, 1973.

Novais, F., *Portugal e Brasil na crise do antigo sistema colonial (1777-1808),* São Paulo, 1979.

Arruba, J., *O Brasil no comercio colonial,* São Paulo, 1980.

Fisher, H. E. S., *The portugal trade. A study of Anglo-Portuguese commerce, 1700-1779,* Londres, 1971.

Medeiros dos Santos, C., *Relaçoes comerciais do Rio de Janeiro com Lisboa (1763-1808)*, Río de Janeiro, 1980.

Ribeiro Junior, J., *Colonizaçao e monopolio no Nordeste Brasileiro. A companhia Geral do Pernambuco e Paraíba (1759-1780)*, São Paulo, 1976.

Bauss, R., «Rio Grande do Sul in the Portugues Empire: the formative years, 1777-1808», *The Americas*, 39:4, 1983.

Medeiros dos Santos, C., *Economía e sociedade do Rio Grande do Sul. Seculo XVIII*, São Paulo, 1984.

Kennedy, J. N., «Bahian elites, 1750-1822», *Hispanic American Historical Review*, 53:3, 1973.

Vidal Luna, F., *Minas Gerais. Escravos e Senhores*, São Paulo, 1981.

Costa, T., *Vila Rica: Populaçao (1719-1826)*, São Paulo, 1979.

Alden, D., «The population of Brazil in the late eighteenth Century. A preliminary Survey», *Hispanic American Historical Review*, 43, 1963, pp. 173-205.

Marcilio, L. N., *A cidade de São Paulo: Povoamento e Populaçao (1750-1850)*, São Paulo, 1968.

Mesquita dos Santos, C., *Tiradentes: biografia*, ... (1822), Río de Janeiro, 1980.

Ribeiro Júnior, J., ... *do Grão Pará e Maranhão, 1755-1778*, São Paulo, 1976.

Russ, R., «The Conde do Sal in the Portuguese Empire: the formative years, 1777-1808», *The Americas*, 1974, 1983.

Mesquita dos Santos, C., ... São Paulo, 1984.

Kennedy, J. H., «Bahian elites, 1750-1822», *Hispanic American Historical Review*, 53:3, 1973.

Vidal Luna, F., *Minas Gerais: Escravos e Senhores*, São Paulo, 1981.

Costa, T., *Vila Rica: População (1719-1826)*, São Paulo, 1979.

Marcílio, M. L., *A cidade de São Paulo: Povoamento e População*, ... São Paulo, 1968.

ÍNDICE ONOMÁSTICO

ÍNDICE TOPONÍMICO

COLECCIÓN
ESPAÑA Y ESTADOS UNIDOS

Las raíces hispanas de Estados Unidos.

España y la independencia de Estados Unidos.

Hispanos en Estados Unidos.

La utopía de la Nueva América.

Emigración española a Estados Unidos.

La revolución norteamericana en la independencia de Hispanoamérica.

Veinticinco años de México en Estados Unidos.

Texas.

Nuevo México.

Arizona.

California.

Luisiana.

La Florida, siglo XVI, descubrimiento y conquista.

La Florida colonial.

La Florida contemporánea.

COLECCIÓN
EUROPA Y AMÉRICA

El Reino Unido y América: la época colonial.
El Reino Unido y América: emigración británica.
El Reino Unido y América: inversiones e influencia económica.
El Reino Unido y América: influencia política y legal.
El Reino Unido y América: influencia religiosa.
Italia y América.
Rusia y América.
Alemania y América.
Países Bajos y América.
Francia y América.
Holanda y América.

COLECCIÓN
INDEPENDENCIA DE IBEROAMÉRICA

La independencia de Argentina.
La independencia de Venezuela.
La independencia de Santo Domingo.
La independencia de Colombia.
La independencia de Puerto Rico.
La independencia de Chile.
La independencia de Ecuador.
La independencia de Centroamérica.
La independencia de Uruguay.
La independencia de Cuba.
La independencia de Perú.
La independencia de Bolivia.
La independencia de Brasil.
La independencia de México.
La independencia de Paraguay.
La independencia de Filipinas.

Este libro se terminó de imprimir
en los talleres de Mateu Cromo Artes Gráficas, S. A.
en el mes de abril de 1992.

Este libro se terminó de imprimir
en los talleres de Monte Carmelo, Artes Gráficas, S. A.
en el mes de abril de 1992

El libro *Comercio y mercados en América Latina colonial,* de Pedro Pérez Herrero, forma parte de la Colección «Realidades Americanas», en la que se analizan aspectos muy diversos (culturales, económicos, sociales), imprescindibles para entender la complejidad de la historia americana.

COLECCIÓN REALIDADES AMERICANAS

- Hispanoamérica-Angloamérica. Causas y factores de su diferente evolución.
- Comercio y mercados en América Latina colonial.

En preparación:

- Viajeros por Perú.
- El Brasil filipino.
- Comunicaciones en la América hispánica.
- Historia política del Brasil.
- La población de América.
- América en Filipinas.
- La mujer en Hispanoamérica.
- El indigenismo desdeñado.
- Genocidios.
- Las Reales Audiencias en Hispanoamérica.
- Universidad en la América hispánica.
- Historia de la prensa hispanoamericana.
- Existencia fronteriza en Chile.

DISEÑO GRÁFICO: JOSÉ CRESPO

La Fundación MAPFRE América, creada en 1988, tiene como objeto el desarrollo de actividades científicas y culturales que contribuyan a las siguientes finalidades de interés general:

Promoción del sentido de solidaridad entre los pueblos y culturas ibéricos y americanos y establecimiento entre ellos de vínculos de hermandad.

Defensa y divulgación del legado histórico, sociológico y documental de España, Portugal y países americanos en sus etapas pre y postcolombina.

Promoción de relaciones e intercambios culturales, técnicos y científicos entre España, Portugal y otros países europeos y los países americanos.

MAPFRE, con voluntad de estar presente institucional y culturalmente en América, ha promovido la Fundación MAPFRE América para devolver a la sociedad americana una parte de lo que de ésta ha recibido.

Las *Colecciones MAPFRE 1492,* de las que forma parte este volumen, son el principal proyecto editorial de la Fundación, integrado por más de 250 libros y en cuya realización han colaborado 330 historiadores de 40 países. Los diferentes títulos están relacionados con las efemérides de 1492: descubrimiento e historia de América, sus relaciones con diferentes países y etnias, y fin de la presencia de árabes y judíos en España. La dirección científica corresponde al profesor José Andrés-Gallego, del Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

EDITORIAL
MAPFRE

